

Richtig arbeiten mit XING

Inhalt

Teil 1 XING Account anlegen

Einleitung	Seite 4
Allgemeines zu den Funktionen	Seite 5
Schritt 1: Registrieren	Seite 13
Schritt 2: Bestätigung	Seite 13
Schritt 3: Persönliche Daten	Seite 14
Schritt 4: Premium Funktion	Seite 14
Schritt 5: Profil anlegen	Seite 15
Schritt 6: Header einbinden	Seite 15
Schritt 7: Xing Menü	Seite 16
Schritt 8: Profil personalisieren	Seite 16
Schritt 9: Über mich	Seite 17
Schritt 10: weitere Informationen	Seite 17
Schritt 11: Profildetails	Seite 18

Teil 2 Visitor Funktionen

Schritt 1: Xing Visitor	Seite 19
Schritt 2: Mitglieder finden	Seite 19
Schritt 3: erweiterte Suche	Seite 20
Schritt 4: Xing Mitglieder	Seite 20
Schritt 5: Gruppe auslesen	Seite 21
Schritt 6: Gruppen-Mitglieder	Seite 21
Schritt 7: Premium-Mitglieder	Seite 22
Schritt 8: Besucher Bestätigung	Seite 22
Schritt 9: vollautomatisch Profil aufrufe	Seite 23
Schritt 10: Überleitung XiButler	Seite 23

Teil 3 Xibutler

Schritt 1: XiButler erwerben	Seite 24
------------------------------	----------

Schritt 2: Besucher auslesen	Seite 25
Schritt 3: Xing Besucher	Seite 26
Schritt 4: Nachricht verschicken	Seite 27
Schritt 5: Textbausteine	Seite 28
Schritt 6: Automatisierung	Seite 29
Schritt 7: Xibutler Prozess	Seite 30
Schritt : Fertiger Durchlauf	Seite 31

Einleitung

XING ist schon lange keine reine Business to Business Plattform mehr. XING hat sich in den letzten Jahren zu einer echten Traffic-Quelle entwickelt. Die Voraussetzung dafür, mit XING effektiv arbeiten zu können, ist die richtigen Werkzeuge mit der richtigen Strategie anzuwenden.

Menschen, denen beim Wort „Kaltakquise“ ein kalter Schauer über den Rücken läuft, haben heute bessere Möglichkeiten denn je, Ihre Akquise-Quote nach oben zu treiben. Dienstleister, Vertreter und Produzenten sollen sollten einfach Freude an der Neukundengewinnung haben und das können Sie heute auch!

Mit diesen Software-Tools "XING Visitor" und "XiButler" können Sie das Maximum aus Ihrem XING Profil heraus holen. Noch nie waren neue erfolgsversprechende Kontakte beziehungsweise zielgruppen-gerechter Traffic so leicht zu bekommen wie heute.

Mit den Tools haben Sie vollautomatische Mitarbeiter, die die Akquise per Autopilot für Sie durchführen. Damit können Sie ein wirklich großes Netzwerk aufbauen und Ihr Business von Xing wirklich profitieren lassen. Aus Besuchern werden Interessenten und aus Interessenten werden zahlende Kunden. Und darum geht's doch, oder?

In unserer Schritt für Schritt Anleitung erfahren Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe auf sich aufmerksam machen und in kürzester Zeit Kontakte und Kunden gewinnen!

Traffic per XING

XING, ähnlich wie Facebook und doch ganz anders. Während Facebook eine Community für

Spaß und Freizeit ist, ist XING eher ein Business-Netzwerk. Ein Business to Business Netzwerk, in dem die Leute ernsthafte, geschäftliche Absichten verfolgen. XING ist das Mittel der Wahl, sofern Sie sich mit Ihrer Nische oder Produkt eher an Business-Kunden richten.

Wie Sie mit XING Ihre Akquise von Neukunden vollautomatisieren können, ist Inhalt dieses Teils. Denn mit den Tools von Norbert Kloiber, ist es heute möglich, die Kontakte auf ein neues Level zu heben. Doch bevor wir dazu kommen, gilt es einige Grundlagen bei Ihrem XING Profil zu beachten.

Ihr Profil hat das Potenzial, mehr zu sein als eine bloße Imageseite. Ihr Profil kann eine Mehrwert bietende Landingpage sein, wenn Sie die Möglichkeiten bei XING nutzen. Dann wird Ihr XING Profil wie eine Webseite, die dazu dient, dass Besucher darauf landen und dort die Dinge tun, die Sie gerne von Ihnen hätten. Zum Beispiel sich in eine Liste eintragen, Informationen anfordern oder Videos anschauen. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Nutzen Sie diese!

Sollten Sie noch kein Profil bei XING haben, legen Sie sich einen Account an. Füllen Sie Ihren Account vorab einmal mit den üblich relevanten Daten zu Ihrer Person. Also wer Sie sind, was Sie tun und was Sie auf XING suchen. Da Sie aus XING das maximale heraus holen wollen, empfehlen wir Ihnen, eine Premium Mitgliedschaft abzuschließen. Nur so können Sie mit den richtigen Tools, die Neukunden-Akquise automatisieren.

Im nächsten Schritt geht es darum, Ihr Profil in eine Mehrwert bietenden Landingpage zu verwandeln. Dazu erst einmal Anhand eines Beispiels die Erklärung, was wir unter einer Mehrwert bietenden XING Website verstehen. Wenn Sie hier meinen Profilausschnitt schau-

en, sehen sie einige Besonderheiten.



Heiko Häusler

Diplomierter Internet-Neukunden-Gewinnungs-Guru
 ..zeigt einen revolutionär anderen Weg der Neukundengewinnung per Internet
www.star-kunden-gewinnung.com <- ideal für Coaches, Speaker und Berater!

Geschäftlich
Profile im Web

Friedrichstraße 88
 10117 Berlin
 Deutschland (Kartenansicht)
 ✉ info@heikohaesler.com

” Was ich mit "Star Kunden" meine?!? Ganz einfach: Die RICHTIGEN Kunden, die Ihre Produkte schätzen, die UMSETZEN und die bereit sind, in Ihren Mehrwert hochpreisig zu investieren. Ach ja: "Cool" und interessant sollten sie ebenfalls sein - Kunden, mit denen Sie auch gerne mal ein Bier (oder nen Kaffee) trinken gehen - macht das Leben leichter und Ihr Business erfolgreicher! Mehr hier: <http://bit.ly/wASUuj>

▼ Meine Anmerkungen zu Heiko Häusler

Über mich



STAR KUNDEN SYSTEM

Sie sind Coach, Speaker oder Berater oder wollen im Internet die RICHTIGEN Neukunden finden?!?



Dann lernen Sie mehr über das Star Kunden System!

➔
An kostenlosem Webinar teilnehmen

➔
Kostenloses Info-Video anfordern

Oben würde normalerweise eine Firma stehen. Zusätzlich ein Bildungsgrad, also Doktor, Professor, Magister oder andere. Das beides sind Informationen, die im Normalfall für ihre Interessenten nicht besonders spannend sind. Ich persönlich halte dies für meine potenziellen

Kunden für uninteressant.

Deswegen habe ich hier einen kleinen Scherz rein geschrieben. **„Diplomierter Internet-Neukunden-Gewinnungs-Guru“**. Sie sehen, dass ist eine Möglichkeit, wie man ein bisschen Aufmerksamkeit erregen kann. Die Einstellungen für Ihre kreative Vorstellung, können Sie weiter unten im Bereich vornehmen. Dort ändern Sie die Einstellungen, im Bereich aktuelle Firma, dementsprechend.

Berufserfahrung

+ Eintrag hinzufügen

Sie können also bei der anzuzeigenden, aktuellen Hauptfirma bei "Meine Position" statt dieser zum Beispiel etwas wie "zeigt einen revolutionären neuen Weg..." eintragen. Damit zeigen Sie Ihrem Profilbesucher etwas wichtiges über sich und ihrem Thema. Also statt langweiligen Titel erstellen Sie eine spannende, reizvolle und Interesse weckende Headline. Indem Sie in diesem Bereich Werbung für sich machen, verwandeln Sie Ihr Profil im Prinzip in eine Landingpage.

Verzichten Sie auf gewöhnliche Floskeln oder Positionsbeschreibungen wie Assistent vom Assistenten des Hauptsekretärs. Sagen Sie Ihrem Besucher sofort klipp und klar, was er von Ihnen erwarten kann. Bieten Sie ihm sofort einen Mehrwert und hoffen Sie nicht darauf, dass der Besucher sich sicherlich schon irgendwie durch Ihr Profil kämpfen wird. Helfen Sie ihm stattdessen mit klaren Wegweiser zu für Sie richtigen Handlung.

Ein weiterer, sehr spannender Bereich ist ebenfalls weiter unten zu finden. Dort sind die Felder wie „Ich suche“, „Ich biete“ und „Interessen“. Die in diesen Felder stehenden Begriffe, sind alles Begriffe, unter denen man sie bei XING finden kann.

Persönliches

Ich biete

Infos und Know How zu den Themen, Internet Marketing, Neukunden Gewinnung, Neukunden Gewinnung im Internet, Internet Marketing, Internet-Marketing, Email-Marketing, Produktlaunches, Video, Marketing, Partnerprogramme, SEO, SEM, Webdesign, Facebook, Facebook Paid Traffic, Xing Traffic, Adwords, Webdesign, Geld verdienen im Internet,

Meine revolutionär andere Technik der, Neukunden-Gewinnung, unter, www.star-kunden-gewinnung.com. Ideal geeignet für, Speaker, Sprecher, Coaches, Autoren, Trainer und Berater. -> Mehr Infos in kostenlosen Videos und Webinaren.,

Assets wie ein, Abo-System, für (werdende), Internet-Marketer, mit über 2000 motivierten (und zahlenden) Mitgliedern. Eine, Verteilerliste, im fünfstelligen Bereich. Umfangreichen Kenntnisse und Erfahrungen u.a. in den Themen, Internet Marketing, Email-Marketing, Prpdoukt-Launches, Online-Werbekampagnen, Kunden-Bindungs-Strategien, SEO, SEM und Webdesign. Eine selbst entwickelte Lösung für effektive Online-Abo-Systeme.

Initiator und Mitveranstalter des, Internet-Marketing-Kongress, www.internet-marketing-kongress.de, Nächster Termin: 19.05 und 20.05.2012 in Berlin, Hotel Intercontinental,

Mehr Informationen mit spannenden Tipps und Tricks vor allem zur, Neukunden Gewinnung im Internet, finden Sie auf meiner "Über mich" Seite.

Aus diesem Grund sind hier sehr viele Kommas gesetzt. Durch die Wortertrennung mit Kommas werden diese zu sogenannten Keywords. Auch die ganzen Fachbegriffe zu Ihrer Ni-

sche sollten auf Ihrem Profil zu finden sein, denn jeder Fachbegriff ist auch als ein Keyword zu verstehen.

Natürlich gilt auch die Trennung durch Kommas. Setzen Sie die Kommas auch, wenn es in eine neue Zeile geht. Sonst werden die Wörter als Zusammenhängend, dementsprechend als ein Begriff gesehen. Dies verringert die Chance, Sie zu finden.

Die Unterteilung für sich stehender Punkte, in den jeweiligen Bereichen, werden durch große Querstriche gemacht. Machen Sie sich hier auf jeden Fall einmal die Arbeit, alles ausführlich auszufüllen.

Das, was Sie suchen, was Sie bieten, das sind sozusagen Ihre Hauptbegriffe in Ihrer Nische. Machen Sie es wirklich mit Kommas bei jedem Begriff, so dass man Ihr Profil gut finden kann. Es ist im Prinzip so ähnlich wie bei Google. Sie keywordoptimieren Ihre Seite.

Das führt natürlich dazu, dass es zu außergewöhnlichen Keywords kommt. Wie zum Beispiel bei mir ,wo ich Persönlichkeit oder aus ,mit Komma abgetrennt habe.

Dieser Teil ist wichtig, damit Sie gefunden werden. Geben Sie zum Beispiel ein Fachwort als Suchbegriff ein, werden Ihnen Profile als Suchergebnisse angezeigt, bei denen XING dieses Suchwort auf dem Profil findet. Nach welchem System die Profilreihenfolge festgelegt wird ist noch nicht ganz klar. Dazu liegen im Moment keine Informationen vor.

Ebenfalls sehr spannend ist der Bereich Interessen. Darüber können Sie mit anderen XING Usern, sehr gut Kontakt aufnehmen.

Interessen

Frank Kern, Eben Pagan, Mike Filsaime, T. Harv Eker, Robert Kiyosaki, Tim Ferris, Mental-Training und Erfolgsstrategien, Brendon Burchard, Günter Faltin, Wolfgang G. Sonnenburg, Steve Jobs, Dan Kennedy, Robert B. Cialdini, Richard Branson, Kalifornien, Florida, Mallorca, London, Berlin, Golf

Sie sehen für mich interessante Internet Marketer oder zum Beispiel verschiedene Finanzgurus.

Die Kontaktaufnahme darüber ist leicht: „Ach Du magst auch...“ oder „Du findest auch dein Handy spannend...“ usw. Das alles sind sehr gute Möglichkeiten. Nutzen Sie auch diese.

Ergänzen können Sie das ganze durch Verbände, Vereine oder durch den Beitritt in für Sie passende Gruppen.

Dann der ganze Bereich Berufserfahrung, da tragen Sie alles ein, was sie schon mal gemacht haben.


Es gibt aber noch mehr, was Sie mit Ihrem Profil anstellen können. So besteht die Möglichkeit, Neugier und Interesse zu erzeugen, in dem Sie ein Zitat hinzufügen. Auch dieser Bereich nimmt einen sehr prominenten Platz ein. Ihr Zitat wird im Kopfbereich Ihres Profils zu sehen sein und gehört mit zu den ersten Dingen, die man von Ihnen zu sehen bekommt.

Tragen Sie auch hier ein spannendes, mit Aussagekraft versehenes Zitat ein und versehen dies auch gleich mit einem Link, zu Ihrem Firmenprofil. Im oberen Bereich sind es zwar keine direkt, klickbaren Links zu Ihrer Homepage, dafür führen diese dann aber zu Ihrem Firmenprofil. Dort haben Sie dann Ihren richtigen Link der zu Ihrer Wunsch-Ziel-Seite führt.

Schon jetzt ist Ihr Profil stark optimiert, aber es geht noch weiter.

Zu guter Letzt kommt der "Über mich" Bereich.

Über mich



STAR KUNDEN SYSTEM

Ein revolutionär anderer Weg der Neukundengewinnung per Internet!

Denn für dauerhaften Erfolg (und Spaß!) im Business sind die RICHTIGEN Kunden entscheidend...

[An kostenlosem Webinar teilnehmen](#) [Kostenloses Info-Video anfordern](#)

Diese Seite ist noch relativ neu bei XING. Das besondere in diesem Bereich ist, Sie können diesen frei in HTML editieren. Sie können Text, Bilder und Animationen einbauen und auf

dieser Art und Weise, Ihren Besuchern das Beste zeigen was Sie haben. Geben Sie einen Mehrwert nach dem anderen und überzeugen Sie sie, das zu tun, was Sie gerne von Ihnen hätten.

Der auf dem Bild zu sehende Bereich ist der Bereich, der immer zu sehen ist. Das heißt der restliche Teil kann von Ihren Besucher bei Bedarf geöffnet werden. Messen Sie sich diesen Bereich ab und gestalten Sie ihn so, dass er dazu einlädt, mehr über Sie erfahren zu wollen.

XING VISITOR

Wie Sie mit dem Visitor arbeiten können

Vorab etwas Grundlegendes zum Visitor. Diese Software ist so konstruiert, dass sie eigentlich nur unter Windows Betriebssystemen läuft. Wenn Sie also mit einem Mac arbeiten, müssen Sie einen kleinen Trick anwenden, um das Maximale aus Ihrem Profil heraus holen zu können. Installieren Sie einen virtuellen Rechner, also ein Windows Betriebssystem, unter Parallels Desktop und simulierten Sie ein echtes Windows. Das muss dann in einem extra Fenster laufen.

Wenn Sie den Visitor nutzen können, dann loggen Sie sich erst einmal ein. Dann gibt es im Grunde nur zwei Dinge, die sie tun müssen.

Erstens: Sie müssen die entsprechenden Kontakte auslesen und das regelmäßig. Zweitens müssen sie diese Profile dann besuchen.

Beim Auslesen haben Sie dann zwei Möglichkeiten: Entweder Sie lesen die Besucher oder die Gruppen aus. Sie können natürlich auch beides machen.

Sie beginnen also mit der Suche. Dort suche Sie zu Ihrer Nische nach passende Begriffen, die erfolgsversprechend sind. In der Suchfunktion sehen Sie dann die Mitglieder, die gefunden wurden.

Diese Kontakte können Sie dann in den Visitor reinladen. Wenn Sie hier eine Zahl haben, die größer als 300 ist, dann gehen sie auf PLZ teilen. Der Visitor sucht dann in verschiedenen PLZ Bereichen. Dann nehmen Sie danach nochmal konkret kleinere Untergruppen.

Das ist wichtig, weil nur eine bestimmte Anzahl von Profilen durchsucht werden kann! Der Visitor sucht so lange, bis er irgendwann hängt. Die Software ist etwas fehlerhaft, weil sie

nicht direkt in die XING Datenbank eingreifen kann. Es wird hier simuliert, dass Sie ein normaler User sind. Wenn hier mal eine Seite nicht geladen wird, weiß die Software nicht wirklich, was sie tun soll. Deswegen unser Rat, nicht zu große Aktionen zu fahren, wie zum Beispiel 5.000 Kontakte durchzugehen. Versuchen Sie stattdessen, durch die Selektierung der Keywords schon etwas kleinere Gruppen abzufragen. Sonst würde die Software irgendwo zwischen PLZ 00 und 09 höchstwahrscheinlich mal irgendwo hängen. Das ist der erste Tipp, dass Sie nicht zu große Gruppen angehen. Durch die Selektierung in kleinere Einheiten funktioniert die Software deutlich zuverlässiger.

Wenn die Suche beendet ist, schauen Sie unten links nach, dann sehen Sie die für Ihr Suchwort gefundenen Ergebnisse im zum Beispiel PLZ Bereich 0. Diese werden dann einfach in das System eingeladen. Eine ganz einfache Geschichte.

Als zweiten Schritt lesen wir Gruppen aus. Das können Sie relativ einfach machen. Gehen Sie dazu auf "meine Gruppen". Wenn Sie jetzt auf Gruppen auslesen gehen, dann können Sie die Gruppe entsprechend auslesen.

Sollten Sie kein Gruppenmitglied sein, dann werden Sie Mitglied in einer Gruppe. Einige Gruppen stellen kleine Anforderungen an neue Mitglieder. Da müssen sie dann zum Beispiel ausfüllen: „Ich Interessiere mich auch für dies oder das oder jenes“ und werden dann Mitglied dieser Gruppe. Wenn Sie Mitglied sind, können sie die Gruppen auslesen. Mit der Zeit bekommen sie ein Gefühl dafür, was sie für sich auslesen müssen und was für Sie sinnvoll ist.

Der letzte Schritt ist das Besuchen von Profilen, die man bei sich im System hat. Diesen führen Sie dann mit den XiButler durch.

Arbeiten mit dem XiButler

Eine wichtige Regel beim Arbeiten mit dem XiButler gibt es: Besuchen Sie nicht mehr als 500

Profile am Tag. Das wird zu viel!

Nach dem Auslesen der Kontakte mit dem Visitor kommt nun der XiButler zum Einsatz. Mit diesen können Sie die Profile mit Ihren Interessengruppen besuchen. Zuerst werden die Leute „ankontaktet“. Das heißt Sie besuchen die gefundenen Profile zuerst, damit sie nach dem sie auf unserem Profil waren, angeschrieben werden können.

Wenn das Programm arbeitet, dann lassen sie es laufen und klicken nicht darin herum. Es kann einige Zeit dauern, bis er fertig ist, aber das ist normal.

Was macht der XiButler eigentlich? Er loggt sich bei Ihren Account ein. Mit dem Lizenzzusatz Turbo sorgt der XiButler dafür, dass das alles automatisch passiert. Sie können auch die halbautomatische Version wählen, was aber nur bedingt empfehlenswert ist, weil die Vorgänge dann erheblich länger dauern.

Mit dem Klicken auf die Profile sind Sie als Besucher auf diesen zu sehen. Die Neugierde sorgt nun dafür, dass die Profilinhaber Ihr Profil besuchen. Anschließend können Sie die Besucher mit den XiButler nach dem Motto anschreiben: Ich habe gesehen, Sie haben mein Profil besucht. Wollen wir uns nicht „connecten“.

Wenn Sie dann eingeloggt sind, können Sie Leute nach bestimmten Kriterien automatisch anschreiben lassen. Wichtig dabei ist, wenn Sie die Leute kontaktieren, müssen Sie auch einen Bezug herstellen. Zum Beispiel über „...wir sind beide in der Gruppe...“ oder ähnliche. Sie können die vorgeschlagenen Bausteine nach Bedarf so anpassen, dass diese nach Ihren Vorstellungen und Bedarf passen.

Das Auslesen der Kontakte kann dann halbautomatisch oder vollautomatisch geschehen. Halbautomatisch heißt, er liest den Kontakt aus und stellt eine konkrete Kontaktanfrage. Diese können sie noch einmal überprüfen und dann auf versenden klicken.

Vollautomatisch heißt, suchen Sie sich die Anzahl der zu kontaktierenden Profile und klicken auf Nachricht versenden. Der Butler beginnt dann zu arbeiten, was einige Zeit dauern kann. Das ist aber egal, da sie diesen im Hintergrund laufen lassen können. Sie müssen die Bestätigungen der Kontaktanfragen lediglich noch zu Ihrem Profil hinzufügen und fertig.

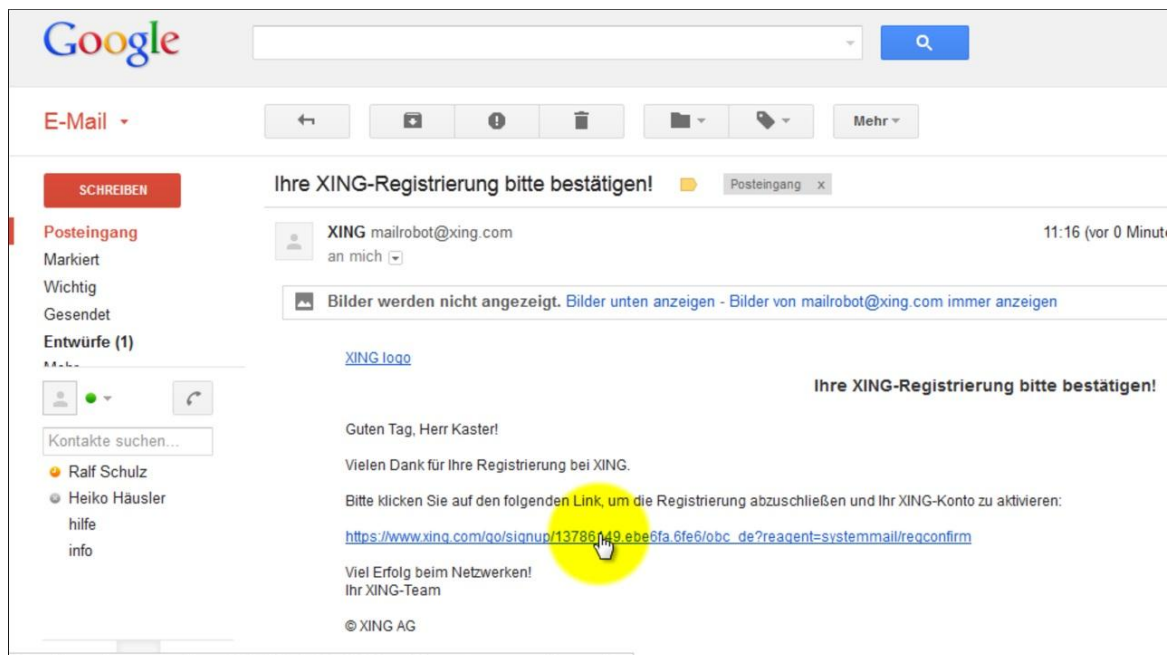
Die einzelnen Schritte können Sie auch der folgenden Anleitung entnehmen.

Teil 1 XING Account anlegen

1.) Gehen Sie auf www.xing.com/de und schließen Sie die Registrierung ab.



2.) Gehen Sie in Ihr E-Mail Postfach, um den Bestätigungslink zu klicken, den Sie von XING erhalten haben. Ihr Account ist jetzt aktiv.



3.) Gehen Sie jetzt in Ihren XING Account und tragen die Ihre persönlichen Daten in die vorgegebenen Felder. Sie vervollständigen auf diesem Wege Ihre Anmeldung bei XING.

The screenshot shows a registration form with the following fields:

- Art der Beschäftigung:** Angestellte/r
- Stellenbezeichnung:** Vertriebsmitarbeiter
- Unternehmen:** Netzverdienstcom.AG
- Branche:** Internet
- Land:** Deutschland
- Arbeitsort:** Berlin
- Ihre 5 wichtigsten Fähigkeiten und Fachkenntnisse in Stichworten (optional):** (Empty text box)

Below the form is a yellow circle with a mouse cursor, a green "Weiter" button, and a lock icon with the text "Verschlüsselte Datenübertragung".

4.) Entscheiden Sie sich für die Premium Version von XING. Nur auf diesem Wege können Sie von den Vorteilen profitieren und zielgerichtet Kontakte aufbauen.

The screenshot shows the "Mitgliedschaft nutzen möchten." (Choose membership) screen. It features a blue starburst graphic with "-20% Special".

Exklusive Premium-Funktionen:

- ✓ **Besucher Ihres XING-Profiles** sehen und kontaktieren Mehr Infos
- ✓ **Erweiterte Suche** nutzen Mehr Infos
- ✓ **Persönliche Nachrichten** auch an Nichtkontakte senden Mehr Infos
- ✓ **Werbefreies XING-Profil** für eine professionelle Darstellung Mehr Infos
- ✓ **Dateianhänge für Ihr Profil (Zeugnisse, Arbeitsproben etc.)** Mehr Infos

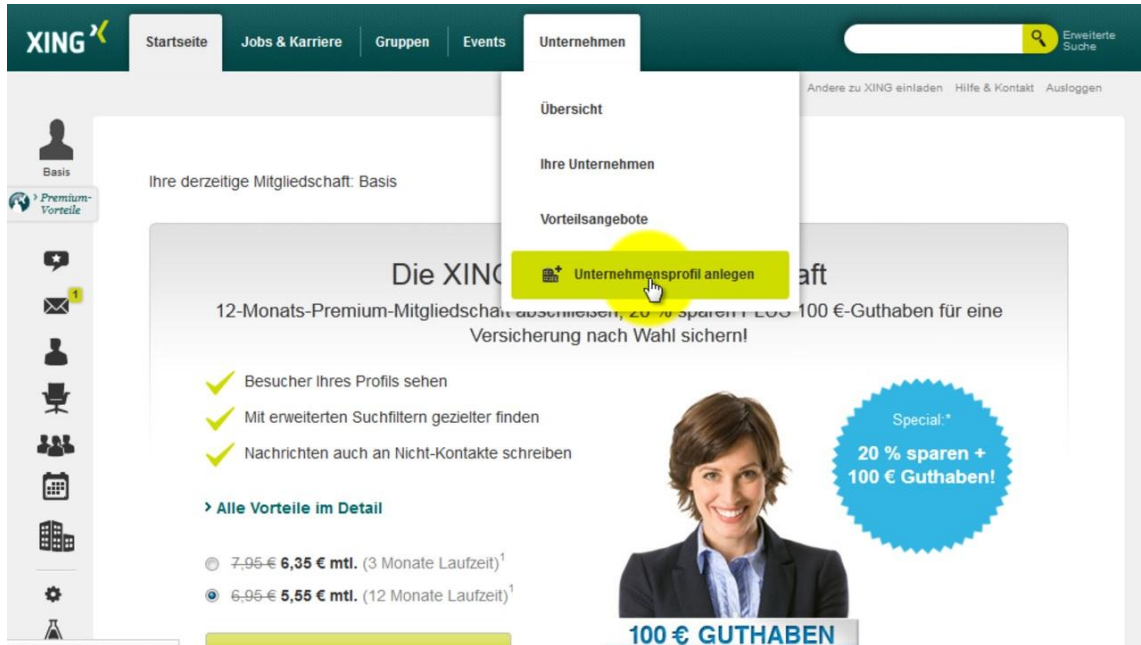
Two membership options are listed:

- 7,95 € **6,35 € mtl.** (3 Monate Laufzeit)¹
- 6,95 € **5,55 € mtl.** (12 Monate Laufzeit)¹

Buttons: **Auswählen** (green) and **Basis-Mitglied bleiben** (grey).

Unser Angebot für Sie: Schließen Sie jetzt eine XING Premium-Mitgliedschaft ab und sparen Sie **20%** in der ersten Laufzeit! Das heißt, sie profitieren von allen Premium-Vorteilen bereits ab **5,55 €** (statt 6,95 €) monatlich.

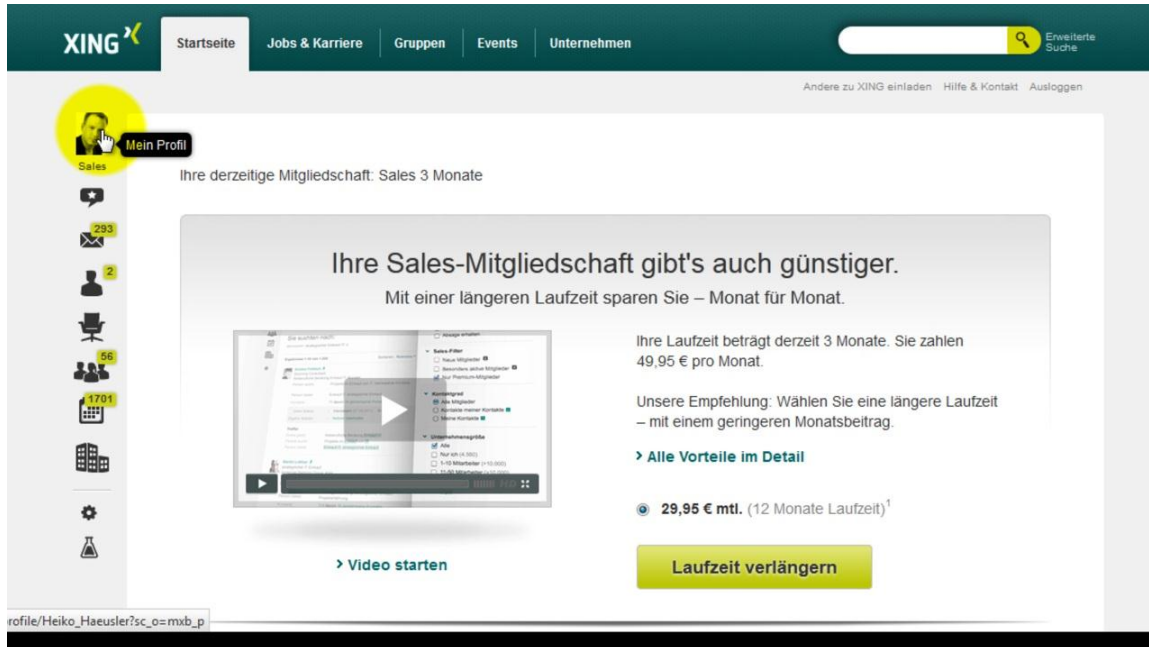
5.) Gehen Sie auf den Reiter „Unternehmen“ und klicken Sie auf „Unternehmensprofil anlegen“.



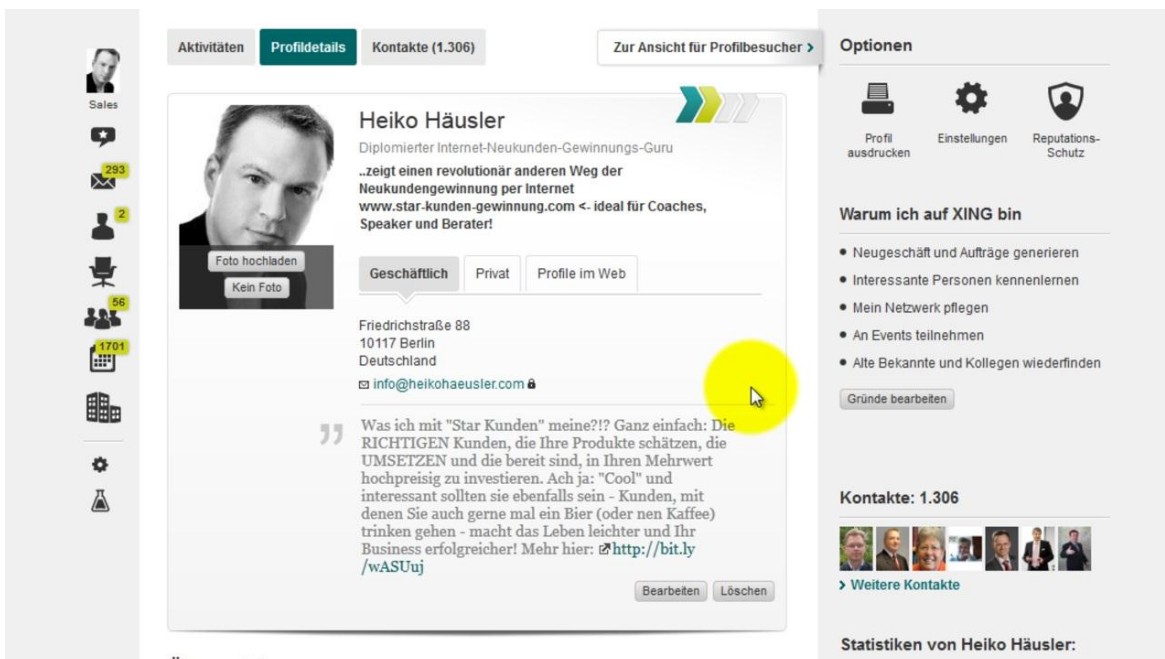
6.) Das „Unternehmensprofil Plus“ ist hier die richtige Wahl. Nur hier haben Sie die Möglichkeit einen Header einzubinden.



7.) Gehen Sie anschließend im linken Menü auf den Reiter „Profil“ und klicken darauf.



8.) Aktualisieren Sie Ihre persönlichen Daten. Laden Sie dazu ein ansprechendes Profilbild hoch und tragen Ihre geschäftlichen und privaten Informationen in die dafür vorgesehenen Bereiche.



9.) Weiter unten auf der Seite im Bereich „Über mich“ haben Sie die Möglichkeit über Video, Grafik und Textdateien Ihrem Profil die entscheidende Note zu geben. Sollten Sie nicht über das passende Material verfügen, können Sie zum Beispiel über Myhammer günstige Auftragsarbeiten vergeben.

Über mich

Wenn Sie mehr über das **Star Kunden System** wissen wollen, besuchen Sie eines meiner **kostenlosen Info-Webinar** oder schauen Sie sich **unverbindlich** mein **Info-Video** an.

Im Ernst: Sie **WOLLEN** das nicht vergessen!

An kostenlosem Webinar teilnehmen | Kostenloses Info-Video anfordern

Den Bereich "Über mich" editieren

Persönliches

Ich biete

Infos und Know How zu den Themen, Internet Marketing, Neukunden Gewinnung, Neukunden Gewinnung im Internet, Internet Marketing, Internet-Marketing, Email-Marketing, Produktlaunches, Video, Marketing, Partnerprogramme, SEO, SEM, Webdesign, Facebook, Facebook Paid Traffic, Xing Traffic, Adwords, Webdesign, Geld verdienen im Internet.

Meine revolutionär andere Technik der, Neukunden-Gewinnung, unter, www.star-kunden-gewinnung.com. Ideal geeignet für, Speaker, Sprecher, Coaches, ... -> Mehr Infos in ...

Statistiken von Heiko Häusler:

Gruppenmoderator
Premium-Mitglied
Mitglied seit: 04/2006
Seitenaufrufe: 9.613
Aktivitäts-Index: 100%

Letzte Aktivitäten

Heiko Häusler
Heiko Häusler begeistert die Teilnehmer des NAC-Erfolgskonzepte in der Krisenzeit Die Banken- und Finanzkrise ist weltweit in aller Munde. Während in Deutschland der ESM letzte Korrekturen erhält, suchen die Menschen neue Konzepte, um unbeschadet aus der Krise zu kommen. Dafür scheint nichts besser geeignet sein, als der am letzten Wochenende veranstaltete National Achiever...
<http://pr-gateway.de/t/136680>

Heiko Häusler ist der folgenden Gruppe beigetreten: "BKC-BusinessKontakteClub"

Heiko Häusler hat folgendes

10.) Im linken Menü können Sie, wenn Sie auf das „Zahnrad“ Symbol klicken, Ihre persönliche Daten um weitere Informationen ergänzen.

Einstellungen | Rechnungen & Konten

Zugangsdaten | **Persönliche Daten** | Privatsphäre | Benachrichtigungen

Vorname: Heiko | Nachname: Häusler | Geburtsname: --

Akademischer Grad: --

Akademischer Abschluss: Diplomierter Internet-Neukunden-Gewinnungs-Guru

Systemsprache: In welcher Sprache wollen Sie XING benutzen? **Deutsch**

Spracheinstellungen

- ✓ Personen, die XING in derselben Sprache verwenden wie ich, sollen bevorzugt aufgelistet werden. Forenbeiträge in anderen Sprachen erscheinen nicht in "Neue Beiträge in allen Gruppen".
- ✓ Personen aus meinem Land sollen bevorzugt aufgelistet werden.

Privatsphäre: Sie bestimmen alles.

Auf XING bestimmen Sie, ob und welche Personen Zugriff auf welche Ihrer Daten haben. Selbstverständlich können Sie diese Einstellungen jederzeit einsehen und ändern.

11.) Im rechten Menü unter dem Reiter „Gründe bearbeiten“, können Sie eingeben, warum Sie auf XING sind. So wissen Ihre Profilbesucher sofort was Sie antreibt.

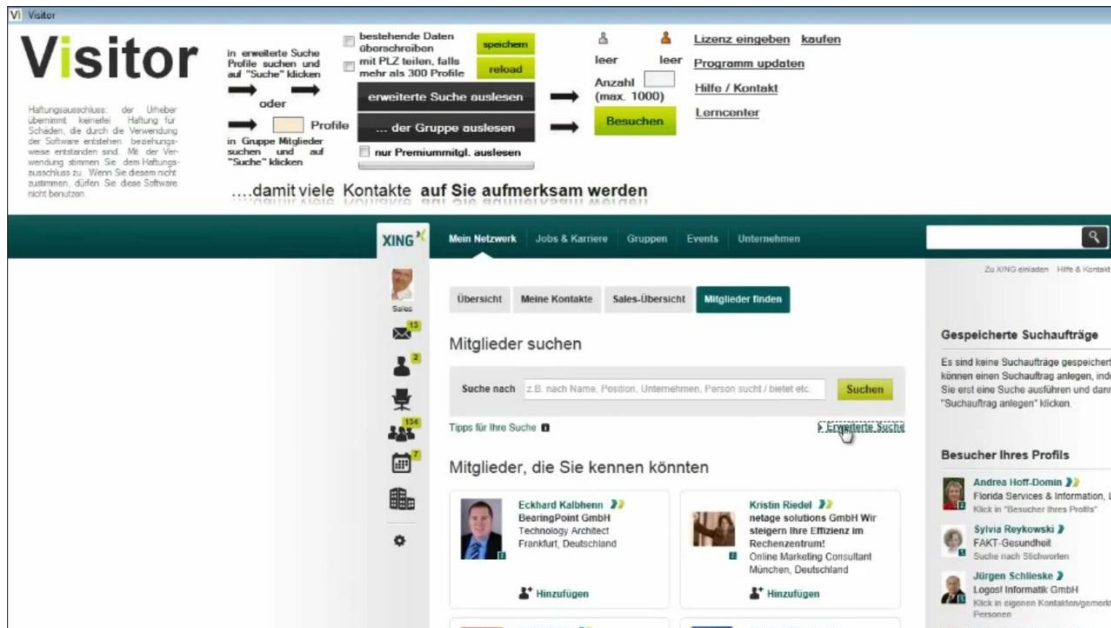
The screenshot displays the XING profile of Heiko Häusler. The profile includes a header with the name and title 'Diplomierter Internet-Neukunden-Gewinnungs-Guru'. Below this is a bio: '„zeigt einen revolutionär anderen Weg der Neukundengewinnung per Internet www.star-kunden-gewinnung.com <- ideal für Coaches, Speaker und Berater!'. The profile is categorized as 'Geschäftlich' and 'Privat', with 'Profil im Web' selected. A list of social media links follows, including a blog and several Facebook pages. On the right side, there is a menu with options like 'Profil ausdrucken', 'Einstellungen', and 'Reputations-Schutz'. Below this, a section titled 'Warum ich auf XING bin' contains a list of reasons, and a button labeled 'Gründe bearbeiten' is highlighted with a yellow circle. At the bottom right, there is a 'Kontakte: 1.306' section with a 'Weiter Kontakte' link.

Teil 2 Xing Visitor

1.) Um die Effektivität bei der Arbeit mit dem XING Profil zu steigern, benötigen wir den XING Visitor. Mit dem Werkzeug können Sie automatisch Xing-Profile besuchen. Unter dem Pfad <http://www.norbert-kloiber.at/produkte/visitor> können Sie den Xing Visitor erwerben.

2.) Als Erstes beschäftigen wir uns mit der erweiterten Suche. Wir navigieren über den Reiter „Mein Netzwerk“ zum Menüpunkt "Mitglieder finden".

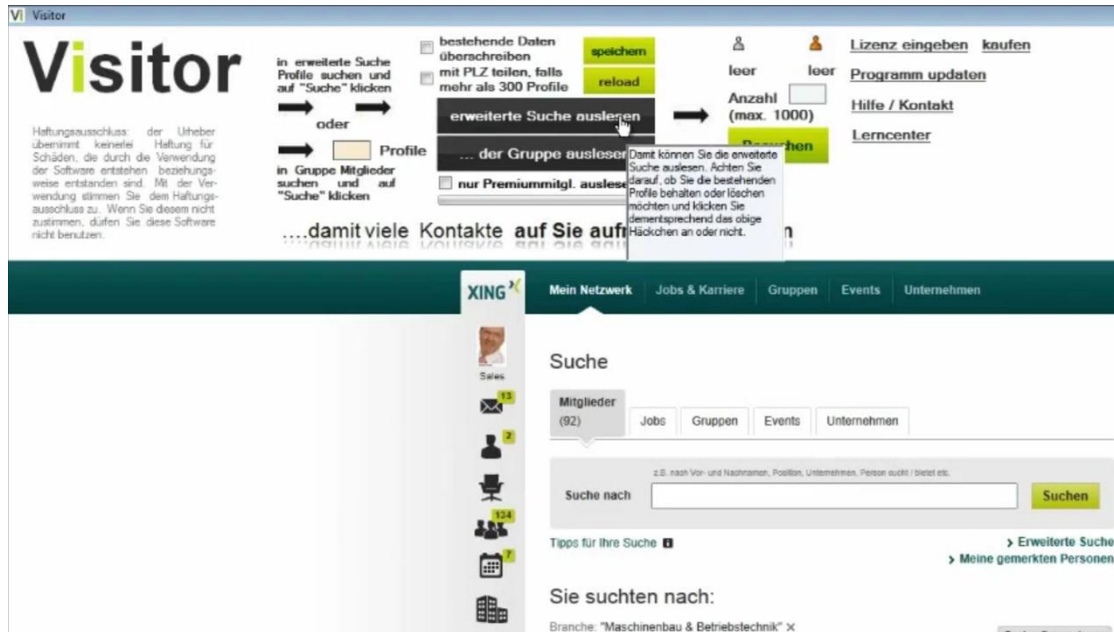
3.) Hier wählen wir die erweiterte Suche aus.



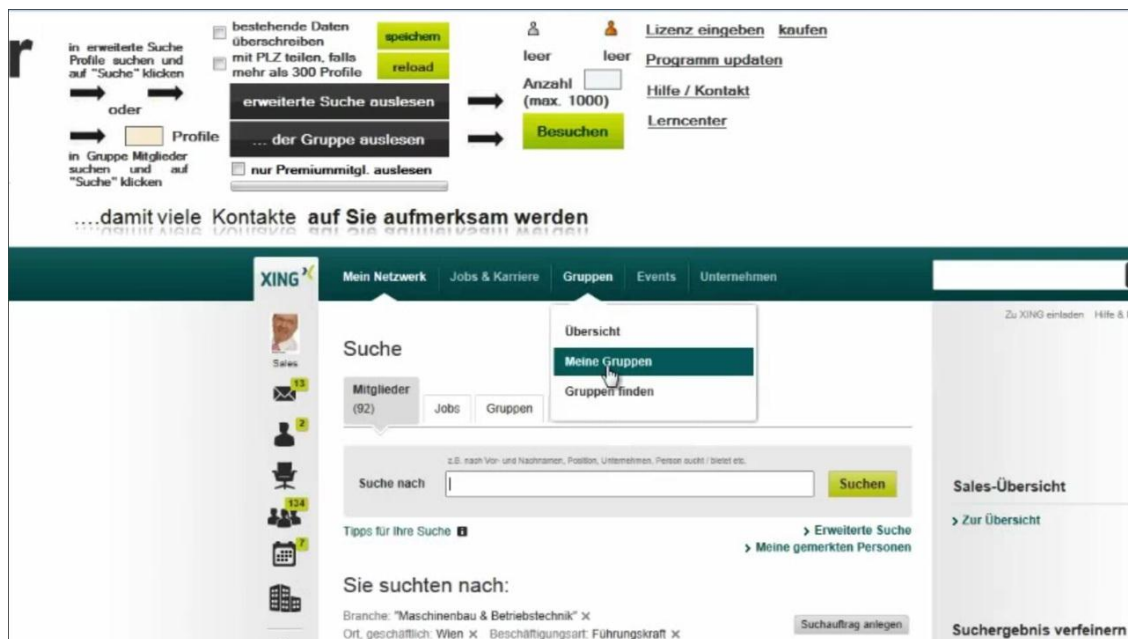
4.) Auf der erscheinenden Seite werden Ihnen viele Möglichkeiten geboten, Xing Mitglieder zu selektieren. Das bringt Ihnen zielgruppengerechten XING Traffic. Speichern Sie abschließend Ihre Eingaben.

Person	Business	Adresse (geschäftlich)
Vor-/Nachname	Firma (jetzt)	Position (jetzt)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Person bietet (z. B. Qualifikationen)	Firma (zuvor)	Position (zuvor)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Person sucht (z. B. Dienstleistungen)	Beschäftigungsart	Land (geschäftlich)
<input type="text"/>	Führungskraft	(alle)
Interessen	Branche	Sprachkenntnisse
<input type="text"/>	"Maschinenbau & Betriebstechnik"	(alle)
Hochschulen	Organisationen	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Kontaktgrad <input checked="" type="radio"/> Alle Mitglieder <input type="radio"/> Meine Kontakte 1. und 2. Grades ² <input type="radio"/> Meine Kontakte ¹		
Abbrechen		Suchen

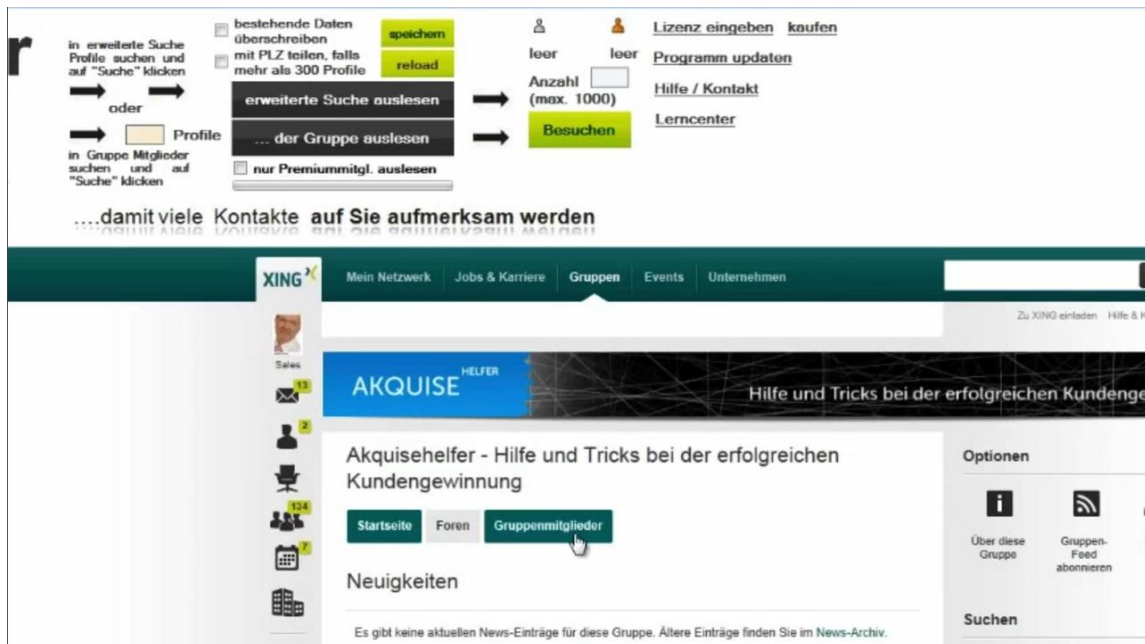
5.) Jetzt können Sie alle Xing Mitglieder, die Ihren Auswahlkriterien entsprechen, mit einem Klick auf erweiterte Suche auslesen. Es ist empfehlenswert, nur Premiummitglieder auszulesen.



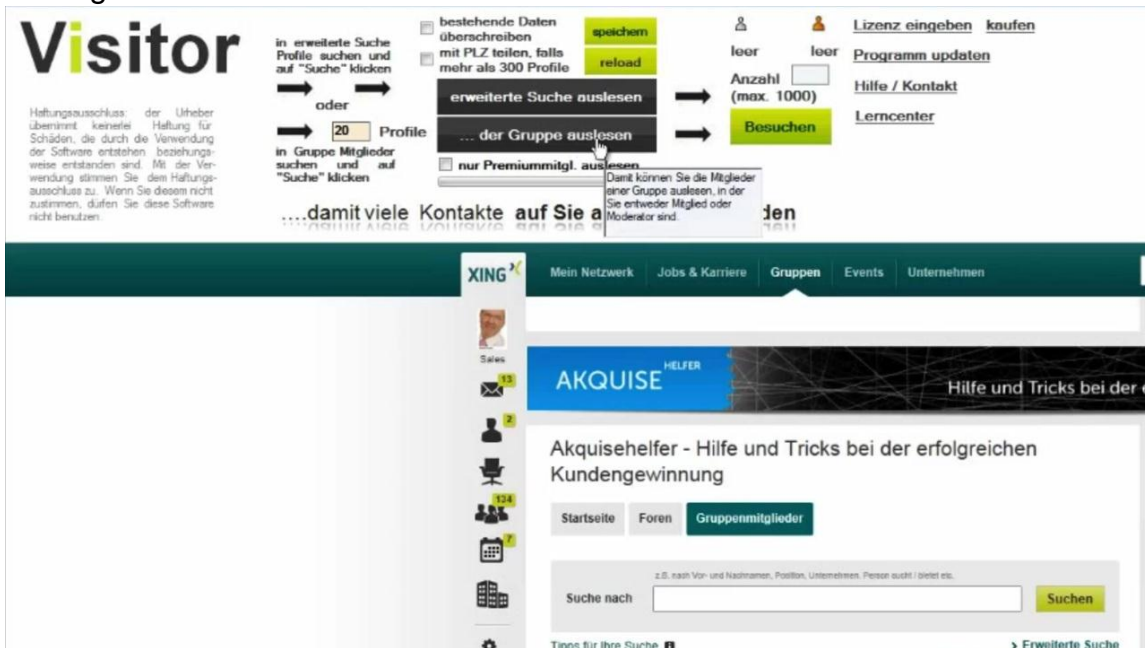
6.) Im nächsten Schritt widmen wir uns einer anderen Variante. Die der "Gruppen auslesen". Dazu gehen Sie im Xing Reiter „Gruppen“ auf "Meine Gruppen" und klicken darauf.



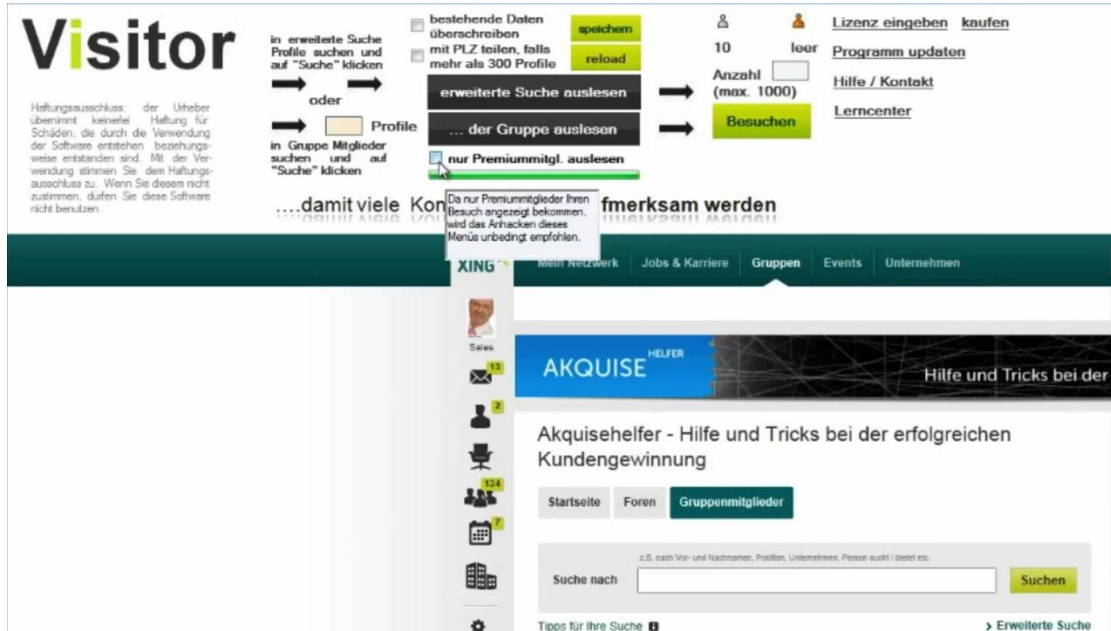
7.) Wählen Sie den Punkt Gruppenmitglieder.



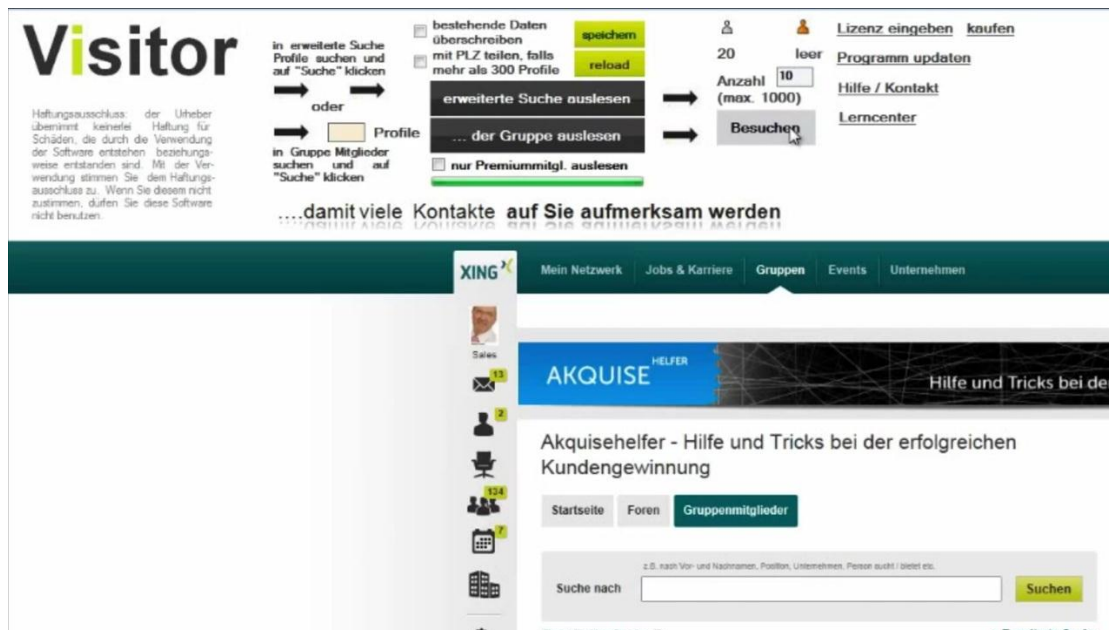
8.) Mit einem Klick auf "...der Gruppe auslesen", können Sie nun alle Xing Mitglieder dieser Gruppe auslesen. Auch hier ist es empfehlenswert nur Premiummitglieder auszulesen.



9.) Sie haben zum Beispiel insgesamt 20 XING Mitglieder ausgelesen (graues Männchen oben rechts). Stellen Sie ein, wie viele Profile Sie davon besuchen möchten und bestätigen Sie.



10.) Die Software hat nun die eingestellte Anzahl vollautomatisch besucht. Dadurch werden diese Mitglieder auf Sie aufmerksam.



Teil 3 Xibutler

1.) Um den nächsten Schritt durchführen zu können brauchen Sie den XiButler. Dieser ist erhältlich unter <http://www.norbert-kloiber.at/produkte/xibutler>. Loggen Sie sich anschließend in den Xibutler ein.

Visitor

Haftungsausschluss: der Urheber übernimmt keinerlei Haftung für Schäden, die durch die Verwendung der Software entstehen beziehungsweise entstanden sind. Mit der Verwendung stimmen Sie dem Haftungsausschluss zu. Wenn Sie diesem nicht zustimmen, dürfen Sie diese Software nicht benutzen.

in erweiterte Suche Profile suchen und auf "Suche" klicken
 oder
 Profile
 in Gruppe Mitglieder suchen und auf "Suche" klicken

bestehende Daten überschreiben
 mit PLZ teilen, falls mehr als 300 Profile

speichern
reload

erweiterte Suche auslesen
... der Gruppe auslesen

nur Premiummitgl. auslesen

11
 Anzahl (max. 1000)
 10
Besuchen

Lizenz eingeben
 Programm updaten
 Hilfe / Kontakt
 Lerncenter

...damit viele Kontakte auf Sie aufmerksam werden

XING
 Mein Netzwerk Jobs & Karriere Gruppen Events Unternehmen

Aktivitäten **Businessdaten** Kontakte (138)

René Keil
 Überlebenskünstler
 Allianz & marketingstrategie.com UG

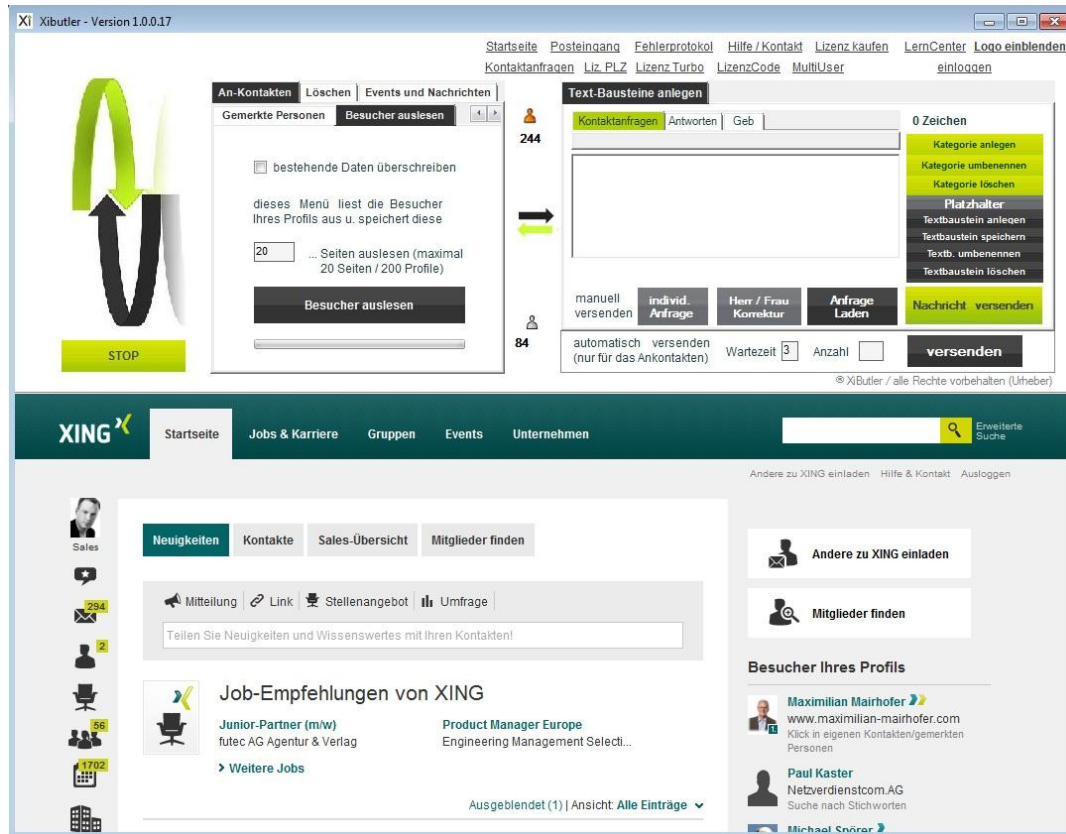
Geschäftlich Profile im Web

07745 Jena
 Deutschland (Karte)

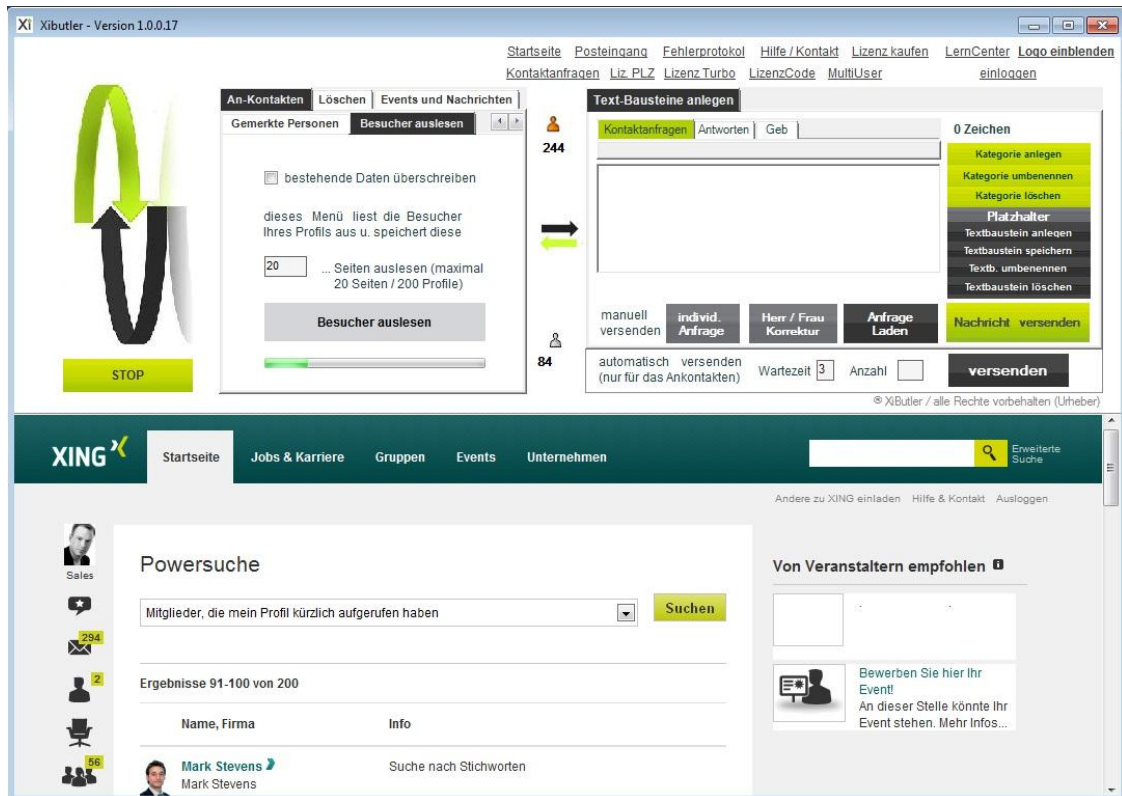
2.) Starten Sie im nächsten Schritt den Prozess „XING Profile auslesen“. Gehen Sie dazu auf das linke Navigationsmenü und klicken „Besucher auslesen“.

The screenshot shows the Xibutler software interface. At the top, there is a navigation menu with links: Startseite, Posteingang, Fehlerprotokol, Hilfe / Kontakt, Lizenz kaufen, LernCenter, Logo entfernen, Kontaktanfragen, Liz. PLZ, Lizenz Turbo, LizenzCode, MultiUser, Einstellungen, einloggen, ausloggen, Hilfe anzeigen, Namen autom. updaten, and Programm autom. updaten. The main heading is "Xibutler" with the tagline "...damit Sie mit Ihren Xing-Kontakten auch wirklich in Kontakt bleiben". Below this, there are two panels. The left panel has a "STOP" button and a "Xibutler" logo. The right panel is titled "XING-LOGIN" and contains a form with fields for "Email (oder Benutzername)" (filled with "Heiko Häusler") and "Passwort", a "Kennwort speichern" checkbox, and an "Einloggen (*)" button. Below the login form, there are options for "automatisch versenden (nur für das Ankontakte)" and "Wartzeit" (set to 3) and "Anzahl" (set to 1), with a "versenden" button. At the bottom of the interface, there is a graphic of two hands shaking over two laptops, and a disclaimer: "Haftungsausschluss und Nutzungsbedingungen: Der Urheber uebernimmt keinerlei Haftung fuer Schaaeden, die durch die Verwendung der Software entstehen, bzw. entstanden sind. Mit der Verwendung stimmen Sie dem Haftungsausschluss, sowie den Nutzungsbedingungen zu. Wenn Sie mit den Nutzungsbedingungen Link(*) bzw. dem Haftungsausschluss nicht einverstanden sind, dann duerfen Sie diese Software nicht benutzen !!!".

3.) Die Xing Besucher Ihres Profils werden nun ausgelesen.



4.) Insgesamt waren 242 Besucher auf unserem Profil (graues Männchen).
 Diesen Besuchern lassen wir nun eine Nachricht zukommen.



5.) Navigieren Sie vom „Reiter Kontaktanfragen“ zu „Profil-Besuch“ und klicken Sie darauf. Den dort hinterlegten Textbaustein schneiden Sie auf sich zu und bestätigen anschließend mit „Textbaustein speichern“. Geben Sie noch die Zahl der Xing Profilen an, welche mit diesen Textbaustein angeschrieben werden sollen. Mit einem Klick auf „Versenden“ beginnt der Vorgang.

The screenshot displays the Xing website interface. At the top, there are navigation links: Startseite, Posteingang, Fehlerprotokoll, Hilfe / Kontakt, Lizenz kaufen, LernCenter, Logo einblenden. Below these are more specific links: Kontaktanfragen, Liz. PLZ, Lizenz Turbo, LizenzCode, MultiUser, einloggen. The main content area is divided into two sections. On the left, under 'An-Kontakten', there is a 'Besucher auslesen' button and a checkbox for 'bestehende Daten überschreiben'. Below this is a text box: 'dieses Menü liest die Besucher Ihres Profils aus u. speichert diese'. There is a dropdown menu set to '20' and a note: '... Seiten auslesen (maximal 20 Seiten / 200 Profile)'. A 'Besucher auslesen' button is at the bottom of this section. On the right, the 'Text-Bausteine anlegen' section is active. It has a 'Kontaktanfragen' tab, a 'Geb.' field, and a '0 Zeichen' indicator. Below this is a large text input area. To the right of the input area are buttons for 'Kategorie anlegen', 'Kategorie umbenennen', 'Kategorie löschen', 'Platzhalter', 'Textbaustein anlegen', 'Textbaustein speichern', 'Textb. umbenennen', and 'Textbaustein löschen'. At the bottom of this section are buttons for 'manuell versenden', 'individ. Anfrage', 'Herr / Frau Korrektur', 'Anfrage Laden', 'Nachricht versenden', 'automatisch versenden (nur für das Ankontakte)', 'Wartezeit 3', 'Anzahl', and 'versenden'. The bottom navigation bar includes 'XING', 'Startseite', 'Jobs & Karriere', 'Gruppen', 'Events', 'Unternehmen', and a search bar. The main content area shows a 'Powersuche' section with a search bar containing 'Mitglieder, die mein Profil kürzlich aufgerufen haben' and a 'Suchen' button. Below this, it shows 'Ergebnisse 191-200 von 200' and a table with columns 'Name, Firma' and 'Info'. A profile for 'Lilly Hueber' is visible. On the right, there is a 'Von Veranstaltern empfohlen' section with a button to 'Bewerben Sie hier Ihr Event!'.

6.) XiButler schreibt nun alle ausgelesenen Besucher Ihres Xing Profils mit Ihren Textbausteinen an. Die Wartezeit zwischen den Anschriften entspricht der Wartezeit, welche Sie angegeben haben.

The screenshot displays the XiButler software interface (Version 1.0.0.17) overlaid on a XING profile page. The software window is divided into several sections:

- Left Panel:** Contains a green circular arrow icon and a 'STOP' button. Below it, a 'Besucher auslesen' button is visible.
- Top Panel:** Features a navigation menu with options like 'Startseite', 'Posteingang', 'Fehlerprotokoll', 'Hilfe / Kontakt', 'Lizenz kaufen', 'LernCenter', and 'Logo einblenden'. Below this, there are links for 'Kontaktanfragen', 'Liz. PLZ', 'Lizenz Turbo', 'LizenzCode', and 'MultiUser'.
- Central Panel:** Titled 'Text-Bausteine anlegen', it shows a form for creating a message. The message content includes: 'es freut mich, dass Sie mich besucht haben. Vielleicht haben wir ja gemeinsame Interessen?!? Ich würde mich freuen, wenn Sie mich zu Ihren Kontakten hinzufügen, vielleicht ergeben Sie ja Synergien. Grüße Heiko Häusler'. Below the text are buttons for 'manuell versenden', 'individ. Anfrage', 'Herr / Frau Korrektur', and 'Anfrage Laden'. At the bottom, there are fields for 'Wartezeit' (set to 3) and 'Anzahl' (set to 244), followed by a 'versenden' button.
- Right Panel:** Shows '247 Zeichen' and a list of actions: 'Kategorie anlegen', 'Kategorie umbenennen', 'Kategorie löschen', 'Platzhalter', 'Textbaustein anlegen', 'Textbaustein speichern', 'Textb. umbenennen', and 'Textbaustein löschen'. A 'Nachricht versenden' button is also present.

The background shows the XING website interface with a search bar, navigation tabs (Startseite, Jobs & Karriere, Gruppen, Events, Unternehmen), and a search results section titled 'Powersuche' showing members who recently viewed the profile.

7.) Die Figuren-Symbole zeigen den Stand des Anschreibens an.

The screenshot displays the Xibutler software interface (Version 1.0.0.17) and a XING profile for Jessica Heinze.

Xibutler Interface:

- Navigation:** Startseite, Posteingang, Fehlerprotokoll, Hilfe / Kontakt, Lizenz kaufen, LernCenter, Logo einblenden einloggen.
- Buttons:** An-Kontakten, Löschen, Events und Nachrichten.
- Formular:**
 - Bestehende Daten überschreiben:
 - Seiten auslesen (maximal 20 Seiten / 200 Profile):
 - Buttons: Besucher auslesen, Text-Bausteine anlegen.
- Text-Bausteine anlegen:**
 - Kontaktkategorien: Int.-xy, Kont.Masch, Biet.-xy, Profil.-Besuch, Bereich.-xy
 - Charakterlimit: 247 Zeichen
 - Buttons: Kategorie anlegen, Kategorie umbenennen, Kategorie löschen, Platzhalter, Textbaustein anlegen, Textbaustein speichern, Textb. umbenennen, Textbaustein löschen, Nachricht versenden.
- Buttons:** manuell versenden, individ. Anfrage, Herr / Frau Korrektur, Anfrage Laden, automatisch versenden (nur für das Ankontakte), Wartezeit, Anzahl (244), versenden.

XING Profile (Jessica Heinze):

- Navigation:** Startseite, Jobs & Karriere, Gruppen, Events, Unternehmen
- Profiledetails:**
 - Diplom-Wirtschaftsinformatik (FH)
 - Senior Referent IT Fachvorgaben/ Support im Change- und Releasemanagement
 - Deutsche Telekom AG **PLUS**
 - 53175 Bonn, Deutschland (Kartenansicht)
- Options:** Nachricht schreiben, Empfehlen, Profil ausdrucken
- Warum ich auf XING bin:**
 - Interessante Personen kennenlernen
 - Mein Netzwerk pflegen
 - Alte Bekannte und Kollegen wiederfinden

8.) Ist der Prozess fertig durchlaufen, steht bei der Nummeranzeige des grauen grauen Männchen „leer“.

