LinkedIn in 7 Tagen

Follower & Kundenaufbau ohne Content – Schritt für Schritt

Klarheit. Strategie. Nachfrage.



Tag 1 - LinkedIn-Profil optimieren

Zwei essenzielle Teile Ihres Profils müssen sitzen:

- 1. Profilbild: Sympathisch, kompetent, professionell. Testen Sie Ihr Bild kostenlos auf einer Bewertungsseite.
- 2. Positionierungs-Statement: Schreiben Sie nicht, was Sie tun, sondern welches Problem Sie lösen.

Tipp: Positionieren Sie sich rund um ein "Monday-Morning-Problem" - das erste Problem Ihrer Zielperson montags m

Tag 2 - Der erste Eindruck zählt (visuelle Autorität)

Menschen urteilen nach Bildern. Nutzen Sie das: Ein starkes Profilbild + klares Statement = Autorität.
Ziel: Ihr Profil soll ausstrahlen: "Ich bin kompetent und löse dein Problem."

Tag 3 - Kontakte aufbauen (ohne Kaltakquise)

Nutzen Sie Ihr bestehendes Netzwerk statt Fremde anzuschreiben:
- Erstellen Sie eine Timeline Ihrer Stationen (Studium, Jobs, Orte).
- Kontaktieren Sie gezielt Menschen aus diesen Bereichen - hohe Akzeptanzrate.

Psychologischer Vorteil: Menschen vertrauen denen, die aus ihrer Welt stammen.

Tag 4 - Gespräche starten (ohne Bedürftigkeit)

Wenn jemand Ihre Anfrage annimmt:
- Kein Sales-Pitch. Keine Fragen. Kein Link.
- Senden Sie eine einfache Nachricht:
"Hallo [Name], schön vernetzt zu sein. Ich freue mich, mehr über [Profilinhalt] zu erfahren."

Tag 5 - Soziale Beweise schaffen (Social Proof)

Menschen brauchen Beweise euer Kompetenz:
- Aktivieren Sie Creator-Modus & Featured Section.
- Erstellen Sie 2 Listicle-Posts (z.■B. "Top 10 Apps für besseren Schlaf") mit einem AI-Tool.

Tag 6 - LinkedIn-Algorithmus clever nutzen

LinkedIn zeigt Inhalte zuerst dem eigenen Netzwerk. Wenn Sie bei 0 starten, sieht niemand Ihre Beitraege.
Besser: Kommentieren bei grossen (100k+) & kleinen (1k-5k) Profilen.
Kommentar-Tipps:
1. Positiv & motivierend.
2. Qualitativ hochwertig - wie ein echter Expertentipp.

Tag 7 - Mit Tools automatisieren (optional)

Nutzen Sie AI-Tools zur Kontaktrecherche & Listenpflege - spart Zeit & beschleunigt den Aufbau.

Erstellt von Stefan Reinhardt – www.markt-machen.de – jetzt@markt-machen.de