



XING-Potential-Analyse

Mehr Aufträge und Kunden für Ihr Unternehmen im Jahr 2010 mit XING-Marketing



Bis zu 15 % Resonanz bei einer eigenen Gruppe *

Bis zu 35 % Erfolg bei direkten Kontaktierungen (PN) *

Verbesserung des Suchmaschinen-Rankings
(bis in die TOP 10 bei Google möglich *)

Effektive Nutzung von vielen Marketinginstrumenten dank XING
(u.a. Newsletter, SEO, Direktmarketing, Online-PR)

* Oben genannte Angaben beruhen auf internen Auswertungen von XING-Marketing-Projekten der New-Profits GbR im Zeitraum September 2009 bis Dezember 2009.



XING-Potential-Analyse

XING-Potential-Analyse für das Unternehmen

Firmenname	J & H MediaSolutions GmbH
Anschrift	Postfach 1357 * 89260 Weißenhorn
Homepage	www.jh-mediasolutions.de
XING-Profil	https://www.xing.com/profile/Harald_Hoch

Grundvoraussetzungen für erfolgreiches XING-Marketing

Sind genügend Alleinstellungsmerkmale seitens Ihrer Firma / Ihrer Leistungen vorhanden?	Ja
--	-----------

Sind Ihre Produkte und Leistungen für potentielle Interessenten und Kunden einfach erklärbar?	Ja
--	-----------

Sind eindeutige Zielgruppen selektierbar?		Ja						
Zielgruppen (potentielle Kunden) können selektiert werden über ...								
Interesse	Organisation	Firma	Position	Branche	... sucht	... bietet	PLZ / Ort	Gruppe
		X	X	X	X			

Ist eine dauerhafte Aktivität über XING für Sie sinnvoll?		Ja	
Eine Intensivierung Ihrer Marketing-Aktivitäten über XING lohnt sich in den Bereichen ...			
Kunden-Reaktivierung	Neukundengewinnung	Neue Vertriebspartner	Neue Fachhändler
	X		
Neue Kooperationen	Steigerung Messe-Erfolg	Verbesserung SEO	Steigerung Bekanntheit
X		X	X



XING-Potential-Analyse

Einschätzung Ihrer Vermarktungs-Chancen über XING

Ist genügend Kundenpotential auf XING vorhanden?			Ja
Über die nachfolgenden Schlag- und Stichwörter lassen sich potentielle Kunden ermitteln:			
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Kunden	Ich suche	Über 300	220
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Projekte	Ich suche	Über 300	55
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Aufträge	Ich suche	Über 300	210
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Marketing	Ich suche	Über 300	22
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Akquise	Ich suche	Über 300	4
Begriff	Rubrik	XING-Profile in D	XING-Profile in Ihrem PLZ
Networking	Ich biete	Über 300	45

XING-Marketing – für Sie empfehlenswert?			Ja / Teilweise / Nein
Für eine erfolgreiche Vermarktung über XING sind nachfolgende Aktivitäten empfehlenswert:			
Optimierung XING-Profil	XING-Gruppen-Artikel	PN an potentielle Kunden	Eigene XING-Gruppe
X	X	X	
Event-Veröffentlichungen	Online-PR-Artikel	XING-Profil-pdf-Infos	Aktualisierung Homepage
	X	X	X



XING-Potential-Analyse



Ihre Möglichkeiten mit XING-Marketing (1)

Die dauerhafte und konsequente Nutzung von XING als Vertriebsunterstützung ermöglicht Ihnen / Ihrem Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen.

Wirksame Auftrags- und Neukundengewinnung im eigenen Adressenbestand

Verfügen Sie auch über zahlreiche Adressen und Kontakte in Ihrer Adress-Datenbank (Privatkunden / gewerbliche Kunden)? Firmen, denen Sie schon einmal Informationen zugesandt haben? Betriebe, die bis vor wenigen Jahren noch Ihre Kunden waren? Dann nutzen Sie XING, um aus Ihren Adressen wieder Aufträge und Kunden zu generieren.

Option	Erläuterung	Resonanz / Erfolgsquoten
Kontaktierung von ehemaligen Interessenten	Über XING können Sie sich bei Firmen, die in der Vergangenheit Interesse an Ihren Leistungen gezeigt haben, „wieder ins Gespräch bringen“.	Bis zu 15 %
Kontaktierung von ehemaligen Kunden	Über XING stellen Sie wirkungsvoll den Kontakt zu ehemaligen Kunden her und erhöhen so Ihre Chancen für einen erneuten Auftrag.	Bis zu 35 %
Kontaktierung von ehemaligen Messebesuchern	Der Kontakt zu Besuchern eines Messestandes reißt erfahrungsgemäß wieder sehr schnell ab. Über XING können Sie aber jederzeit den Kontakt wieder herstellen und so ggf. auch Monate / Jahre nach der Messe noch neue Aufträge bekommen.	Bis zu 20 %



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Nutzen Sie unser „Reaktivierungs-Konzept“. Wir recherchieren für Sie nach ehemaligen Verbindungen, Interessenten und Kunden auf XING, aktualisieren Adressdaten und Ansprechpartner (optional) und ermöglichen wieder einen aktuellen Geschäftskontakt.

Dank unserer sehr hohen Erfolgsquoten ist dieser Service bereits für alle Firmen empfehlenswert, die mehr als 150 gewerbliche Alt-Interessenten und Kunden in ihrer aktuellen Datenbank haben.



XING-Potential-Analyse



Ihre Möglichkeiten mit XING-Marketing (2)

Neukundengewinnung und Vertriebsunterstützung		
Der Weg zu neuen Kunden ist heutzutage steiniger denn je. Über XING können Sie jedoch zahlreiche Optionen zur Neukundengewinnung und Vertriebsunterstützung nutzen:		
Option	Erläuterung	Resonanz / Erfolgsquoten
Gewinnung von neuen Kunden über PN	Umfangreiche Suchoptionen auf XING ermöglichen eine wirkungsvolle Selektion Ihrer Kundenzielgruppe.	Bis zu 15 %
Gewinnung neuer Kunden über eine eigene Gruppe	Dank einer eigenen Gruppe können Sie sich als Spezialist positionieren und durch Kompetenz überzeugen.	Bis zu 20 %
Gewinnung von neuen Fachhändlern	Für Produkte, die ausschließlich über den Fachhändler verkauft werden, lassen sich neue Geschäfte finden	Bis zu 25 %
Gewinnung von neuen Kooperationspartnern	Neben der direkten Kundengewinnung bestehen auch sehr gute Chancen, sogenannte Zielgruppenbesitzer als Kooperationspartner für die Vermittlung neuer Aufträge und Interessenten über XING zu gewinnen.	Bis zu 25 %
Steigerung des Bekanntheitsgrades	Eine regelmäßige Präsenz auf XING sichert Ihnen u.a. eine bessere Platzierung Ihrer Homepage bei den relevanten Suchmaschinen.	Teilweise sogar TOP 10 / TOP 20 – Platzierungen bei Google möglich



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Für Marketing und Vertrieb auf XING erstellen wir für Sie / Ihr Unternehmen ein auf Ihren Bedarf angepasstes XING-Marketing-Handbuch. Mit Hilfe dieses Handbuchs optimieren Sie nicht nur Ihr aktuelles XING-Profil, sondern erhalten u.a. auch Textvorschläge zur Kontaktierung potentieller Interessenten und Kunden.

Des Weiteren enthält das Handbuch viele Tipps, Anleitungen und Selektionsvorschläge für ein längerfristiges Marketing über XING.



XING-Potential-Analyse



Ihre Möglichkeiten mit XING-Marketing (3)

Erfolge von Messe-Aktivitäten steigern		
Option	Erläuterung	Resonanz / Erfolgsquoten
Einladung von Interessenten zur Messe	Kostengünstige Variante, die direkte Verbindung zu ehemaligen Messekontakten zu reaktivieren.	Bis zu 15 %
Nachfassen von Kundeneinladungen	Bei bereits schriftlich eingeladenen Kunden können über XING Termine für Messegespräche fixiert werden	Bis zu 30 %
Einladung von potentiellen neuen Kunden	Über XING können die Firmen zur Messe eingeladen werden, die Sie gerne als Kunden gewinnen möchten	Bis zu 15 %
Aktuelle Kontaktdaten überprüfen	Über XING ermitteln Sie nicht nur aktuelle Kontaktdaten, sondern ggf. auch weitere Ansprechpartner	-----
Ankündigung von Messeauftritten	Über XING-Gruppen, in denen sich potentielle Kunden befinden, können Sie Ihren Messeauftritt ankündigen	-----
Nachkontaktierung von Messe-Interessenten	Dank XING ist es mit wenig Zeitaufwand möglich, den „direkten Draht zu den Interessenten zu halten“	Bis zu 25 %



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Sowohl im Vorfeld der Messe als auch bei der Nachbereitung kommt es bei Messe-Ausstellern erfahrungsgemäß zu personellen und zeitlichen Engpässen. Dieses lässt sich jedoch durch XING-Marketing vermeiden.

Auf Wunsch übernehmen wir im Rahmen unseres „XING-Messe-Services“ für Sie u.a. die Kontaktierung aktueller und potentieller Kunden im Vorfeld der Messe und festigen diese Kontakte nach dem Treffen auf der Messe.



XING-Potential-Analyse



Analyse Ihres aktuellen XING-Profiles

Der Erfolg der Marketing-Aktivitäten über XING wird zu einem großen Anteil von Ihrem eigenen XING-Personen-Profil beeinflusst. Wir haben daher Ihr Profil auf die „Tauglichkeit für eine dauerhafte und zielgerichtete XING-Vermarktung“ überprüft.

Ihr Foto		Optimal	
Bei Ihrem Foto ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Kein Foto vorhanden	Foto wirkt unscharf	Foto wirkt überbelichtet	Foto ist sehr dunkel
Foto wirkt veraltet	Kein Business-Foto	Kein optimales Format	Ist kein Einzelportrait
Gesicht ist zu klein	Zu ernster Ausdruck	Sonstige 1	Sonstige 2

Akademischer Abschluss		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Akademischer Abschluss“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird nicht genutzt	Formulierung nicht zur Vermarktung geeignet	Zu viele Abkürzungen	Feld zur Beschreibung der Tätigkeit nutzbar
			X



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Dank unserer Erfahrung nutzen Sie dieses Feld für Ihr XING-Marketing optimal aus.

Im Rahmen des für Sie erstellten XING-Marketing-Handbuchs erhalten Sie 3 verschiedene Alternativ-Vorschläge für dieses Feld.

Neben Ihrem eigentlichen Abschluss sind auch verständliche Qualifikationen wie Fachmann für XXX oder Spezialist für XXX denkbar.

Dies gilt natürlich auch, wenn kein Studien-Abschluss vorhanden ist.



XING-Potential-Analyse



Angaben unter „Firmierung“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Firmierung“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Nur Standard-Firmierung angegeben	Eigene Leistungen aus Angaben nicht erkennbar	Angaben wirken nicht professionell	Zielgruppen werden kaum angesprochen
X	X		X
Chance für Eigenwerbung nicht genutzt	Keine relev. Suchbegriffe in der Firmierung	Sonstige 1	Sonstige 2
X	X		



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Bei der Firmierung ist es durchaus sinnvoll, zusätzlich zu dem bloßen Firmennamen eine kurze Beschreibung Ihrer Tätigkeit anzugeben.

Deshalb entwickeln wir für Sie im Rahmen unseres XING-Marketings 5 alternative Firmenslogans, die die Leistungen Ihrer Firma beschreiben.

Damit alle XING-User schon auf einen Blick erkennen können, welche Leistungen und Angebote Sie offerieren. Dank unserer Erfahrung nutzen Sie dieses Feld für Ihr XING-Marketing optimal aus.

Angaben bei „Firmenklassifizierung“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Firmenklassifizierung“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Keine Homepage eingetragen	Mitarbeiterzahl nicht eingetragen	Keine Position eingetragen	Beschreibung der Tätigkeit fehlt
Beschreibung der Tätigkeit nur sehr kurz	Keine Hauptbranche eingetragen	Keine weiteren Branchen eingetragen	Sonstige 1
X		X	



XING-Potential-Analyse



Angaben „Statusmeldung“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Statusmeldung“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird überhaupt nicht genutzt	Enthält viele Meinungsäußerungen	Wird sehr viel privat genutzt	Wird zu wenig geschäftlich genutzt
X			



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Die Statusmeldung können Sie gezielt dazu nutzen, Ihre Kontakte über Neuigkeiten zu informieren. Daher formulieren wir für Sie 5 Alternativen, die Sie im Wechsel als Statusmeldungen regelmäßig verwenden können.

Hierbei handelt es sich u.a. um Eventankündigungen, Branchen-News oder auch Neuigkeiten aus Ihrem Unternehmen.

Damit alle XING-User sofort wissen, was bei Ihnen aktuell passiert.

Angaben unter „Ich suche“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Ich suche“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Überhaupt keine Angaben vorhanden	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Angaben zu allgemein gehalten
	X		X
Keine zielgruppenorientierten Suchen	Keine produktbezogenen Aussagen	Keine 4 bis 5 in sich geschlossene Aussagen	Angaben passen nicht zum Tätigkeitsbereich
X	X	X	
Unglückliche Kommasetzung trennt Aussagen	Private und B2B-Aussagen vermischt	Zu viele Sonder- und Trennzeichen	Sonstige 1



XING-Potential-Analyse



Angaben unter „Ich biete“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Ich biete“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Überhaupt keine Angaben vorhanden	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Angaben zu allgemein gehalten
			X
Keine zielgruppenorientierten Angebote	Keine produktbezogenen Aussagen	Keine 4 bis 5 in sich geschlossene Aussagen	Keine Alleinstellungsmerkmale genannt
X			X
Unglückliche Kommasetzung trennt Aussagen	Private und B2B-Aussagen vermischt	Zu viele Sonder- und Trennzeichen	Sonstige 1
X			



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Die Rubriken "ich suche" und „ich biete“ sind mit die wichtigsten Angaben in Ihrem XING-Profil - je präziser Ihre Angaben hier sind, um so eher werden Sie genau von den Leuten gefunden, die Sie auch wirklich suchen. Und vermeiden unnötige Kontaktgesuche und nicht erwünschte Event-Einladungen. Daher erstellen wir für Sie für jede dieser beiden Rubriken jeweils 9 verschiedene Vorschläge für diese Felder, die allesamt leistungs- oder zielgruppenorientiert sind.

Ihre Angaben unter „Interessen“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Interessen“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird überhaupt nicht genutzt	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Keine in sich geschlossenen Aussagen
X			
Kein Interessens-Mix privat / beruflich	Wenig relevante Keywords	Unglückliche Kommasetzung trennt Aussagen	Sonstige 1
X	X		



XING-Potential-Analyse



Angaben unter „Organisationen“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Organisationen“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird überhaupt nicht genutzt	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Keine in sich geschlossenen Aussagen
X			
Für Nichtkenner unbekannte Abkürzungen	Wenig relevante Keywords	Unglückliche Kommasetzung trennt Aussagen	Sonstige 1
	X		



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

In den Feldern „Interessen“ und „Organisationen“ sollte darauf geachtet werden, dass die Aussagen sich nicht ausschließlich beruflich / geschäftlich orientieren, sondern Sie auch ein wenig als „Privatmensch“ zeigen.

Wir entwickeln Ihnen (sofern entsprechende Informationen vorliegen) verschiedene Vorschläge, die einen ausgewogenen Mix zwischen Ihren privaten und beruflichen Interessen und Organisationen darstellen.

Angaben unter „Berufserfahrung“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Berufserfahrung“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird überhaupt nicht genutzt	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Keine in sich geschlossenen Aussagen
Kein lückenloser Lebenslauf	Jahreszahlen bei Tätigkeiten fehlen	Branchen bei ehem. Firmen fehlen	Homepages bei ehem. Firmen fehlen
	X	X	X
Positionen bei ehem. Firmen fehlen	Tätigkeitsbereiche bei ehem. Firmen fehlen	Keine / Wenig Karriere-Level angegeben	Sonstige 1
X	X		



XING-Potential-Analyse



Ihre Angaben unter „Referenzen“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben unter „Referenzen“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Noch keine Referenzen gegeben	Noch keine Referenzen bekommen	Nur sehr wenige Referenzen	Referenzen inhaltlich sehr allgemein
	X		



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Viele tun sich schwer damit, bei ihren Kunden um eine Referenz zu bitten.

Dank unserer Erfahrung können wir Ihnen wirkungsvoll dabei helfen, nicht nur generell (mehr) Referenzen zu bekommen – sondern auch dabei, dass die Testimonials Ihrer Kunden aussagekräftig und damit nützlich für Sie sind.

So können Sie sicher sein, dass Ihre Referenzen Ihnen auch weiterhelfen.

Ihre Infos bei „Dateianhänge“			Optimal
Bei Ihren Informationen unter „Dateianhänge“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Keine Dokumente zum Download hinterlegt	Dokumente wirken nicht überzeugend	Keine Erfahrungsberichte zum Download hinterlegt	Dokumente unpassend zu Profilangaben
Kein Firmenprofil zum Download	Keine Leistungsübersicht zum Download	Keine Tipps und Hinweise zum Download	Sonstige 1



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Als Premium-Mitglied können Sie in dieser Rubrik Daten zu Ihrem Unternehmen, Ihren Leistungen oder Ihrer Person hochladen.

Auf Wunsch entwickeln wir Ihnen hier pdf-Dokumente, die Ihre XING-Profilbesucher neugierig machen und Ihre Präsenz auf XING wirkungsvoll fördern und unterstützen.



XING-Potential-Analyse



Für Sie interessante Gruppen in XING

Eine regelmäßige Präsenz in Gruppen sichert Ihnen regelmäßig neue Kontakte und Interessenten und verbessert bei Teilnahme in „offenen Gruppen“ auch das Suchmaschinen-Ranking Ihrer Homepage. Aus unserer Sicht sind diese Gruppen für Sie als Kundenzielgruppe empfehlenswert (Mitgliederstand Dezember 2009):

Projektmanagement 40136 Mitglieder	Event & Entertainment 22721 Mitglieder	Touristik 14885 Mitglieder	Werbung, Reklame 14407 Mitglieder
Corporate Finance 14055 Mitglieder	Logistik 13949 Mitglieder	Bauwesen 12743 Mitglieder	Hotellerie 12214 Mitglieder
			X
Verlagswes. & Medien 11380 Mitglieder	Loge der Immobilienisten 10994 Mitglieder	Architektur & Architek. 10847 Mitglieder	Automotive suppliers 9605 Mitglieder
X			
ITK-Forum 8228 Mitglieder	Immobilienwelt 8150 Mitglieder	Touristik Lounge 7632 Mitglieder	Medizintechnik 6957 Mitglieder
			X
3D Grafik, Animation 6807 Mitglieder	Energie der Zukunft 6482 Mitglieder	Mobile Business 6114 Mitglieder	Motoren-, Maschinen 6095 Mitglieder
			X
Pharma 5967 Mitglieder	Medizin – IT 5706 Mitglieder	Immobilien 5680 Mitglieder	Druck & Druckvorstufe 5602 Mitglieder
X			X
Finanz & Vorsorge 5116 Mitglieder	Autoköpfe 4779 Mitglieder	Tourismus 4544 Mitglieder	Immobilien-Lobby 4500 Mitglieder
Gesundheitswesen 4165 Mitglieder	Gastronomie 3717 Mitglieder	Automatisierungstechnik 3528 Mitglieder	Import/Export 3501 Mitglieder
		X	X



XING-Potential-Analyse



Infos auf der „Über-mich-Seite“		Noch Optimierungspotential	
Bei Ihren Angaben auf der „Über-mich-Seite“ ist uns Folgendes aufgefallen ...			
Wird aktuell noch nicht genutzt	Enthält kein vollständiges Portfolio	Verweist nicht auf bestehende Homepages	Enthält keine vollständigen Kontaktdaten
X		X	X
Keine Ansprache von Zielgruppen	Keine Darstellung eigener Leistungen	Kein Kosten-Nutzen-Effekt erkennbar	Zu viele persönliche Daten vorhanden
X	X	X	
Private und Gewerbliche Informationen vermischt	Zu umfangreich – Inhalte „erschlagen“	Zu wenige Verlinkungen auf eig. Seiten / Projekte	Sonstige 1
		X	



Hier profitieren Sie von unserem XING-Marketing:

Die „Über mich“ Seite wird von vielen XING-Mitgliedern überhaupt nicht benutzt, obwohl hier die Möglichkeit besteht, im Vergleich zu den Rubriken „Ich suche“ und „Ich biete“ genauere Informationen über sich und das Unternehmen anzugeben. Deshalb erstellen wir für Sie einen aussagekräftigen Text für Ihre „Über mich“ Seite. Dieser beinhaltet neben Informationen zu Ihrer Person und Ihrer Firma auch eine Beschreibung Ihrer Produkte und Leistungen. Ihre Alleinstellungsmerkmale werden hier genauso geschildert wie auch die Nennung von potentiellen Kunden möglich ist. Natürlich werden alle Kontaktdaten Ihrer Firma in diesem Text aufgeführt sein, wichtige Verlinkungen gesetzt und ggf. auch Fotos und Grafiken integriert.

Fazit

Die Erweiterung bzw. Steigerung von Vertriebsaktivitäten über XING lohnt sich erfahrungsgemäß für über 95 % der Firmen, die im B2B-Bereich agieren sowie für ca. 50 % der Unternehmen, die im B2C-Bereich tätig sind.

Dabei ist XING-Marketing oftmals sogar günstiger als die klassischen Werbemethoden, liefert zeitnahe und gute Ergebnisse und ermöglicht die Entwicklung eines langfristigen erfolgreichen Marketing- und Akquise-Konzeptes. Gerne unterstützen wir Sie bei dem Aufbau und der Realisierung Ihrer XING-Marketing-Aktivitäten.



XING-Potential-Analyse

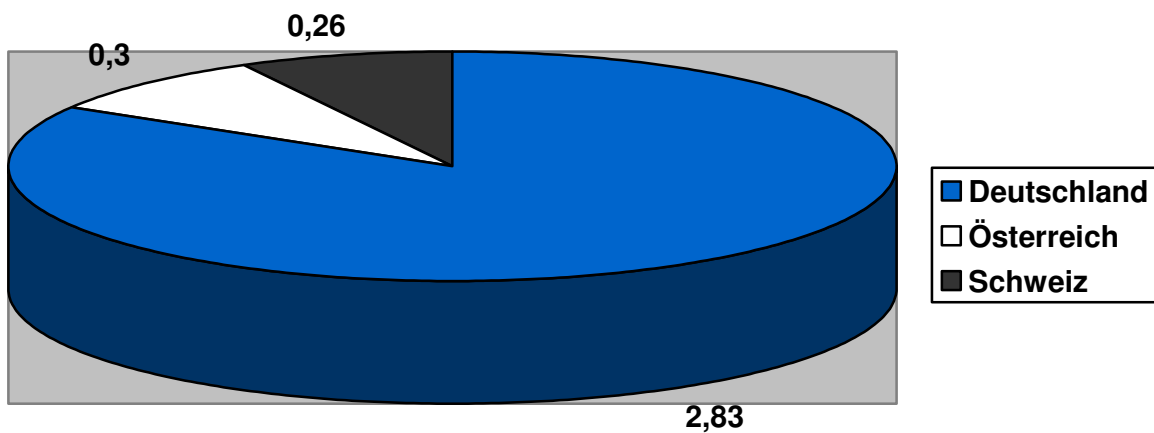


Informationen zu Markt und Wettbewerb in XING

Die nachfolgenden Zahlen und Werte basieren auf einer eigenen Erhebung von XING im April bzw. Juni 2009 mit Plattform-internen Daten, sofern Mitglieder diese gemacht haben.

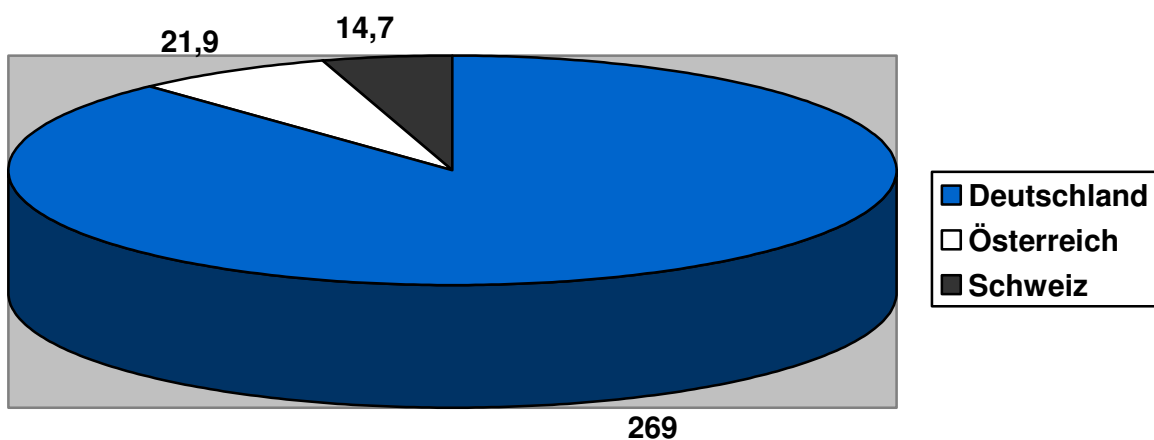
Anzahl Mitglieder im deutschsprachigen Raum

(Anmerkung: Angaben in Millionen - Gesamt 3,39 Millionen, davon 0,60 Millionen Premium-Mitglieder bei XING)



Allgemeine Traffic-Daten

(monatliche Zugriffszahlen auf XING / Anzahl Page Views / in Millionen)





XING-Potential-Analyse



Zahlen und Fakten zu den Nutzern in XING

Bereich	Verteilung	Anmerkung
Status	0,4 % Vorstandmitglieder 1,2 % Gesellschafter & Partner 15,1 % Inhaber 65,3 % Vollzeitbeschäftigte 16,1 % Freiberufler 1,9 % Teilzeit / Praktikum	Es befinden sich mittlerweile in XING für jeden Bedarf passende Ansprechpartner – egal, ob Sie neues Personal, Investoren, Partner oder Kunden suchen.
Karriere-Level	9,3 % Geschäftsführer 36,8 % Director / Bereichsleiter 15,9 % Manager 31,9 % mit Berufserfahrung 6,1 % Sonstige	Sie finden in XING auf direktem Weg zahlreiche Entscheider, mit denen Sie unkompliziert über das Netzwerk Kontakt aufnehmen können.

Zahlen und Fakten zu den Unternehmen in XING

Bereich	Verteilung	Anmerkung
Unternehmensgröße	Einzelfirmen: 5 % 1 bis 10 Mitarbeiter: 16 % 11 bis 50 Mitarbeiter: 15 % 51 bis 200 Mitarbeiter: 15 % 201 bis 500 Mitarbeiter: 9 % 501 bis 1000 Mitarbeiter: 7 % 1001 bis 5000 Mitarbeiter: 13 % 5001 bis 10000 Mitarbeiter: 4 %	Die Verteilung zeigt, dass das Vorurteil, dass es auf XING nur Selbständige „auf der Jagd nach neuen Aufträgen“ gibt, nicht berechtigt ist. Hier finden sich Selbständige genau so wie der Mittelstand bis hin zu den Konzernen.
Branchenverteilung	Medien: 15 % IT: 12 % Beratung: 10 % Finanz-DL: 9 % Handel 7% Dienstleistungen: 6 % Medizin & Pharma: 6 % Automobil: 5 % Hochschulen: 4 % Reise: 4 % Bauwesen: 4 % Öffentlicher Dienst: 4 % Telekommunikation: 3 % Maschinenbau: 3 % Sport / Kultur: 2 %	Der umfangreiche Branchenmix zeigt anschaulich, dass für nahezu jedes Produkt / jede Dienstleistung genug Kundenpotential auf XING vorhanden ist. Entscheidend ist es, durch das richtige XING-Marketing diese Kunden auch wirkungsvoll zu erreichen.



XING-Potential-Analyse

Das sollten Sie noch wissen ...

Bei der Nutzung von XING als Akquise- und Marketinginstrument profitieren Sie von:	
01.	über 8.500.000 direkten Ansprechpartnern – und monatlich kommen 100.000 dazu
02.	einfachen und wirkungsvollen Suchfunktionen zur Selektion von Kunden
03.	einem „kurzen Draht“ zu wichtigen Entscheidungspersonen
04.	der Ermittlung von zahlreichen Synergie-Effekten, die den Kontakt erleichtern
05.	umfangreichen Controlling- und Statistik-Optionen zur Messung des Erfolges
06.	hohen und zugleich auch nachvollziehbaren Resonanzquoten (bis zu 35 %)
07.	sehr guten Vermarktungschancen auch für werbeproblematische Produkte sowie erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
08.	einer wirksamen und messbaren Verbesserung Ihrer Öffentlichkeitsarbeit
09.	der effektiven Verbesserung des SEO-Rankings Ihrer Homepage bei Google

Nur wer selbst aktiv ist, gewinnt auch neue Kunden

Diese XING-Potential-Analyse gibt Ihnen wichtige Hinweise zu Ihrem aktuellen XING-Auftritt. **Aber einfach nur in XING präsent sein, reicht nicht – Sie müssen auch aktiv werden!!!**

Erfahrungsgemäß schaffen es aber nur die wenigsten Selbständigen und Unternehmen, **zielgerichtet und konsequent jeden Tag** aktives XING-Marketing zu betreiben.

Daher finden Sie in uns den Partner, der für Sie von der Texterstellung über die Selektion der potentiellen Kunden, dem Aufbau und Pflege einer eigenen XING-Gruppe bis zur Auswertung aller Aktivitäten Ihnen die Arbeit komplett abnimmt. Und das zu einem erstklassigen Preis- / Leistungsverhältnis. Unsere Kontaktdaten:



New-Profits GbR
 Markus Gehlken / Jürgen Schwarz / Sigrid Tandler
 Hauptstraße 8
 32257 Bünde

Telefon: 05223/1897310
 Telefax: 05223/1897373
 E-Mail: info@new-profits.de
 Homepages: www.new-profits.de & www.vitamin-b2b.de