Teil VII

Der Top-Ten-Teil





Besuchen Sie uns auf www.facebook.de/fuerdummies!

In diesem Teil ...

Top oder Flop? Hier erfahren Sie, was Sie auf XING besser lassen sollten und mit welchen Tricks Sie sich als echter Insider erweisen. Eine Aufstellung der interessantesten Websites rund um die Plattform erweitert das XING-Universum (und Ihr Wissen dazu) in ungeahnte Dimensionen – und das alles in jeweils zehn übersichtlichen Punkten.

In diesem Kapitel

- ✓ Blogs von XING-Experten
- XING auf Facebook, Twitter und Co.

Wie umfangreich und vielfältig XING ist, haben Sie mittlerweile auf eindrucksvolle Weise erfahren. Aber auch rund um die Plattform haben sich zahlreiche Webseiten entwickelt, die spannende Hintergrundinformationen vermitteln. Die zehn wichtigsten lernen Sie auf den folgenden Seiten kennen.

Das Blog von Joachim Rumohr

www.rumohr.de/blog

Bei dieser Seite handelt es sich um das Blog von Joachim Rumohr, einem der bekanntesten XING-Experten Deutschlands. Hier finden Sie stets aktuelle »Tipps, Tricks und Neuigkeiten rund um die Nutzung von XING«. Die Beiträge sind chronologisch sortiert, Kategorien und eine Stichwortsuche ermöglichen den schnellen Überblick zu jedem Thema Ihrer Wahl. Wer den Newsletter abonniert, erhält nach jeweils fünf neuen Beiträgen eine kurze Zusammenfassung per E-Mail und stellt so sicher, keine Neuigkeit zu verpassen.

Das Blog von Michael Rajiv Shah

www.networkfinder.cc/blog

Der wohl bekannteste XING-Experte Österreichs heißt Michael Rajiv Shah – und auch er betreibt ein Blog. Anders als Joachim Rumohr widmet er sich darin nicht ausschließlich

XING, sondern vermittelt »Information, Inspiration und Ideen für Ihre Kommunikation in B2B-SocialMedia-Networks«. Wer nur seine Beiträge zum Thema XING lesen möchte, findet diese über einen Klick auf das entsprechende Thema am linken Seitenrand.

Das Blog von XING

blog.xing.com

Selbstverständlich führt auch das Unternehmen selbst ein Blog. Zahlreiche XING-Mitarbeiter ermöglichen mit ihren Beiträgen einen Blick hinter die Kulissen und informieren über Themen, die sie selber spannend finden und über die sie XING-Interessenten auf dem Laufenden halten wollen.



Wenn Sie sich für die Arbeit der XING-Entwickler interessieren, empfehle ich Ihnen darüber hinaus das englischsprachige »XING Devblog« (devblog.xing.com). Hier finden Technikfreaks alles rund um die Arbeit in der XING-Werkstatt.

XING-Seminare

www.xing-seminare.com/wolff

Wer die strategische Nutzung von XING im Rahmen eines Vor-Ort-Seminars erlernen möchte, ist in einem der offiziellen XING-Seminare richtig. In diesen von Joachim Rumohr entwickelten und von XING empfohlenen Trainings nehmen ausgewählte Trainer Sie mit auf eine Reise durch und mit XING – neben der Einzelberatung können vier verschiedene Seminarformate gebucht werden:

- »Kunden und Aufträge gewinnen«, das Praxisseminar für sämtliche XING-Mitglieder – vom Neuling bis zum alten XING-Hasen.
- Der »Workshop: Profilgestaltung« ist stark praxisorientiert und ermöglicht die konkrete Arbeit an Einzelprofilen.
- ✓ »Personalsuche« ist ein Spezialseminar, das in die Mitarbeitersuche mit dem XING-Talentmanager einführt.
- Maßgeschneiderte »Firmenseminare« werden auf Wunsch bei Ihnen vor Ort durchgeführt und auf Ihre individuellen Anforderungen abgestimmt.



Unter www.facebook.com/XINGseminare werden Sie in Sachen XING-Seminare auch auf Facebook fündig!

XING auf Facebook

www.facebook.com/XING

XING beschränkt sich mit seinen Webpräsenzen nicht auf die eigenen Seiten, sondern tummelt sich auch in anderen Netzwerken. So weist die Facebook-Seite der Businessplattform über 75.000 Fans auf, die sich auf diesem Wege über tagesaktuelle Neuigkeiten aus dem Hause XING informieren lassen.

XING bei Twitter

twitter.com/xing_de

Der offizielle Twitter-Account von XING wird von vier Mitarbeitern betrieben, die mit hohem Tempo auf Anfragen und

Beschwerden der Twitter-Gemeinde reagieren. Über eine kontinuierliche Beobachtung des Twitter-Netzwerks ist gewährleistet, dass auch ohne direkte Absprache schnell auf XING betreffende Äußerungen jedweder Art reagiert werden kann.

XING bei Google+

https://plus.google.com/113430404700524824659

Auch wer sich lieber bei Google+ tummelt, muss nicht ohne XING leben: Im XING-eigenen Google+-Profil informiert das Unternehmen regelmäßig zu Produktneuheiten und Plattformneuigkeiten.

Der YouTube-Kanal von XING

www.youtube.com/user/XINGcom

Bereits seit 2009 betreibt XING auch einen eigenen You-Tube-Kanal, in dem Sie sämtliche Videos zum Netzwerk und zu seinen Angeboten finden. Von »Was ist XING?« bis zu den aktuellen Quartalszahlen präsentiert das Unternehmen sich hier in Bild und Ton.

XING bei slideshare

www.slideshare.net/XING_com

Auch slideshare ist ein Online-Netzwerk – es dient dem Austausch und der Verbreitung von Präsentationen über das Internet. Wer sich für die neuesten Präsentationen aus dem Hause XING interessiert, ist hier richtig.

Die Web-App für XING

touch.xing.com

Diese Adresse ist für all diejenigen wichtig, die mit den klassischen XING-Apps nicht zufrieden sind. Es handelt sich dabei um eine mobile XING-Website: Technisch bedingt sind viele Features hier deutlich schneller erreichbar als über die klassischen Apps.

Die zehn beliebtesten XING-Fehler

In diesem Kapitel

- ✓ Was Sie auf jeden Fall lassen sollten
- Wie Sie vermeiden, sich unbeliebt zu machen oder erfolglos zu bleiben

Fehler sind menschlich. Jeder macht sie. Da aber die meisten Fehler schon mal von jemand anderem gemacht wurden, lassen sich viele von ihnen ganz einfach vermeiden. In diesem Kapitel erfahren Sie, was Sie auf jeden Fall lassen sollten, wenn Sie sich auf XING nicht unbeliebt machen wollen (oder zumindest nicht komplett erfolglos bleiben wollen).

Den Empfang von persönlichen Nachrichten deaktivieren

Sie sind bei XING, weil Sie Kontakte knüpfen oder vertiefen wollen. Wenn Sie den Empfang von persönlichen Nachrichten verhindern, verhalten Sie sich wie ein Restaurantbesitzer, der unglaublich viel Mühe auf die Dekoration seiner Fenster, den Aushang der Speisekarte und die Außenbeleuchtung verwendet – und dann die Tür verrammelt.



Links unten in der senkrechten Menüleiste finden Sie ein kleines Rädchen. Dort können Sie unter dem Reiter Privatsphäre einstellen, wer Ihnen Nachrichten senden darf.

Ihre Kontaktliste unsichtbar machen

XING basiert auf dem Prinzip der Vernetzung über gemeinsame Kontakte. Sie können in den Kontakten Ihrer Kontakte suchen, sich einem interessanten XING-Mitglied vorstellen lassen oder sich selbst als aktiver Vermittler beliebt machen – das alles geht aber nur, wenn alle Beteiligten ihre Kontakte auch offen einsehbar machen. In Einzelfällen mag es begründet sein, seine Kontakte unsichtbar zu machen, wenn das jedoch alle machen, wird das XING-Prinzip schlichtweg ausgehebelt. Überlegen Sie sich also gut, ob Sie das wollen.



Auch die Sichtbarkeit Ihrer Kontaktliste stellen Sie über das kleine Rädchen in der senkrechten Menüleiste links und den Reiter PRIVATSPHÄRE ein.

Ohne oder mit unprofessionellem Foto arbeiten

Profile mit Foto werden in den Suchergebnissen signifikant häufiger angeklickt als solche ohne Foto. Menschen sind neugierig und wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben. Nehmen Sie sich also die Zeit, Ihr Profil mit einem Foto auszustatten – und verwenden Sie darauf genauso viel Mühe wie auf ein Bewerbungsfoto! Alles andere wirkt nachlässig, desinteressiert oder unprofessionell.

»Ich suche« zu einer Umkehrung von »Ich biete« machen

Niemand wird im Suchformular nach Menschen suchen, die Menschen suchen, die sich für Coaching interessieren.

Wenn Sie also beispielsweise Coach sind, genügt es, Ihr Angebot im Ich biete-Feld zu beschreiben – eine zusätzliche und verdrehte Nennung Ihres Angebots im Feld Ich suche hat keinen Einfluss auf Ihr Suchmaschinenranking und führt nicht zu einem größeren Erfolg. Einträge dieser Art verfälschen lediglich die Suchergebnisse und führen zu allgemeiner Frustration bei den XING-Mitgliedern. Nutzen Sie also das Feld Ich suche für Dinge, die Sie wirklich benötigen: eine neue Wohnung, Kooperationspartner, Sammlermünzen oder Karten für ein ausverkauftes Konzert.

Zur Karteileiche werden

Immer wieder höre ich von frischgebackenen XING-Mitgliedern: »Jetzt bin ich schon seit drei Monaten dabei und habe noch keinen einzigen Auftrag über XING bekommen!« Bei genauerer Nachfrage stellt sich dann heraus: Die betreffende Person hat sich angemeldet, ihr Profil ausgefüllt – und das war's! Den gleichen Erfolg werden Sie haben, wenn Sie auf eine Party oder zu einem Networking-Event gehen, sich mit einem Drink in die Ecke stellen und nach einer Stunde wieder nach Hause gehen, weil Sie niemanden kennengelernt haben. Mit ganz viel Glück hat der Gastgeber sich für Sie verantwortlich gefühlt – aber im Wesentlichen hängt es von Ihnen selbst ab, ob Sie in Kontakt mit anderen Menschen kommen. Werden Sie aktiv, gehen Sie auf andere XING-Mitglieder zu, beteiligen Sie sich an Gruppendiskussionen, nehmen Sie an Events teil! Dann wird sich auch der gewünschte Erfolg einstellen.

Nicht auf Antworten zu Ihren Gruppenbeiträgen reagieren

Wie verhalten Sie sich, wenn jemand Sie in der Öffentlichkeit direkt anspricht oder eine Ihrer Fragen beantwortet? Als höflicher Mensch werden Sie antworten, in das Gespräch einsteigen oder sich bedanken. Im Internet gelten ganz ähnliche Höflichkeitsregeln: Wer Ihnen freiwillig etwas gibt (eine Antwort, eine Information, seine Zeit), verdient Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Wertschätzung. »Erst geben, dann nehmen« lautet die Grundregel des Netzwerkens – dennoch freut sich jeder über eine Reaktion oder ein freundliches Dankeschön, wenn er gegeben hat.

Kontaktanfragen ohne persönliche Nachricht senden

Wenn Sie ein anderes XING-Mitglied als Kontakt zu Ihrem Netzwerk hinzufügen möchten, öffnet sich ein Texteingabefenster – nutzen Sie es! Jeder, der schon einmal eine leere Kontaktanfrage von einem wildfremden Menschen bekommen hat, kennt das irritierende Gefühl: Wer ist das? Was will dieser Mensch von mir? Wieso muss ich jetzt meine Zeit darauf verwenden, das herauszubekommen?

Sicherlich gehen Sie bei einer beruflichen Veranstaltung nicht wortlos auf einen fremden Menschen zu, drücken ihm Ihre Visitenkarte in die Hand und gehen wieder weg. Bitte tun Sie das also auch nicht bei XING – einige wenige Sätze genügen, um Ihrem Gegenüber zu verdeutlichen, weshalb Sie an einer Kontaktaufnahme interessiert sind.



»Kontakte schaden nur dem, der sie nicht hat« gehört übrigens zu den am häufigsten verwendeten Floskeln bei der Kontaktanbahnung über XING. Beweisen Sie ein wenig mehr Kreativität und Individualität, sonst hält man Sie allzu schnell für einen wahllosen Kontaktsammler, dem Masse wichtiger als Klasse ist.

Mit Statusmeldungen nerven

Dass Sie jetzt Kaffeepause machen, sich über den Kollegen ärgern oder zum siebten Mal am heutigen Tag etwas an Ihrem Profil geändert haben, ist für Sie möglicherweise interessant – ihre beruflichen Kontakte bei XING sind von Meldungen dieser Art auf die Dauer eher genervt. Überlegen Sie sich vor jeder Statusmeldung und jeder sonstigen Aktivität bei XING gut, ob Ihr ganzes Netzwerk damit behelligt werden sollte – wer dauerhaft nervt, wird mit einem Klick geblockt und künftig mit keiner Meldung mehr zur Kenntnis genommen. Wenn Sie unsicher sind, hilft oft die Frage, ob Sie diese Information umgekehrt von einem Ihrer Kontakte lesen wollen.



Über das kleine Rädchen links unten in der senkrechten Menüleiste können Sie unter dem Reiter Privatsphäre einstellen, welche Ihrer Aktivitäten als Neuigkeit an Ihre Kontakte gesendet werden sollen.

Event-Einladungen nicht vollständig lesen

Sie wollen ins Offline-Netzwerken einsteigen und haben sich für die Teilnahme an XING-Events entschieden? Dann neh-

men Sie sich bitte die Zeit, eingehende Einladungen vollständig und aufmerksam zu lesen. Üblicherweise machen Event-Veranstalter sich die Mühe, möglicherweise aufkommende Fragen bereits im Vorfeld zu beantworten – viele Unklarheiten und ein enormes Mail-Aufkommen lassen sich mit ein wenig Konzentration auf beiden Seiten vermeiden.

XING für das Allheilmittel halten

Ich schätze XING und seine Möglichkeiten wirklich sehr. Dennoch bin ich Mitglied in anderen Netzwerken wie Facebook, Twitter oder Pinterest. Jedes dieser Netzwerke hat seine Vor- und Nachteile, seine Alleinstellungsmerkmale, seine Fans und damit seine Daseinsberechtigung. Nicht jedes Netzwerk ist für jeden Nutzer geeignet – individuelle Ziele und Zielgruppen sowie das eigene Nutzerverhalten sind zu bedenkende Argumente bei der Entscheidung für oder gegen das Engagement in einem sozialen Netzwerk. Es kann nicht oft genug gesagt werden: Erst denken, dann netzwerken!

In diesem Kapitel

- ✓ Noch mehr Tipps und Tricks
- ✓ Der XING-Share-Button und die XING-Widgets

Eigentlich lesen Sie hier *XING für Dummies*. Spätestens nach dem letzten Kapitel des Buches sind Sie jedoch zum XING-Profi geworden – und genau an die richten sich die folgenden zehn Tipps.

Ihre XING-Statusmeldung gleichzeitig in anderen sozialen Netzwerken verbreiten

Wenn Sie auf Ihrer XING-Startseite eine Statusmeldung veröffentlichen, können Sie diese gleichzeitig auch bei Twitter und/oder Facebook veröffentlichen. Setzen Sie dazu einfach das Häkchen in dem entsprechenden Kästchen unterhalb des Eingabefeldes.

Überlegen Sie jedoch gut, bevor Sie anfangen, alle Statusmeldungen wahllos und gleichlautend in sämtlichen sozialen Netzwerken zu verteilen! Mancher Ihrer Kontakte ist vielleicht von der vielfachen Wiederholung genervt, oder Ihre Privatkontakte interessieren sich nicht für Ihre berufsbezogenen Statusmeldungen bei XING.

Profile besuchen, ohne eine Spur zu hinterlassen

Üblicherweise zeigt XING Ihnen die Besucher Ihres Profils an. Im Allgemeinen ist das auch sehr sinnvoll, da Sie auf diesem Wege mit Menschen in Kontakt kommen, die sich für Sie, Ihr Angebot oder Ihr Unternehmen interessiert haben. Manchmal möchte man vielleicht aber keine Spur auf dem Profil des anderen hinterlassen – das ist beispielsweise der Fall, wenn Sie Headhunter sind, sich das Profil Ihres größten Wettbewerbers oder des Exmannes Ihrer neuen Partnerin anschauen wollen.

Auch für diesen Fall gibt es eine Lösung: Suchen Sie die betreffende Person bei XING und klicken Sie in den Suchergebnissen nicht auf diese Person. (Damit würden Sie ja das Profil aufrufen und eine Spur hinterlassen.) Klicken Sie stattdessen mit der rechten Maustaste auf die jeweilige Person und speichern Sie mithilfe des sich öffnenden Menüs den Link zum Profil der betreffenden Person. Nun loggen Sie sich bei XING aus (oder wechseln zu einem anderen Browser, in dem Sie nicht bei XING eingeloggt sind) und kopieren die Linkadresse oben in das Feld für die Adresseingabe. So kann XING Sie nicht erkennen und Ihrem Gegenüber also auch nicht als Profilbesucher anzeigen.



Falls die betreffende Person ihre Privatsphäre-Einstellungen so gewählt hat, dass ihr Profil für Nicht-XING-Mitglieder nicht einsehbar ist, erhalten Sie auf diesem Weg natürlich eine Fehlermeldung. Glücklicherweise schätzen die meisten XING-Nutzer die Suchmaschinenrelevanz der Plattform und machen ihr Profil auch außerhalb von XING sichtbar.

Neugierigen die Tür öffnen

Es dauert nur wenige Sekunden und kann doch so viel bringen: die Datenfreigabe für Menschen, deren Profil Sie be-

sucht haben. Wann immer Sie ein fremdes Profil betrachten, hinterlassen Sie eine Spur und tauchen bei der betreffenden Person unter Profilbesucher auf. Da wir Menschen von Natur aus neugierig sind, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass die jeweilige Person dann auch Ihr Profil besucht – und möglicherweise einen spannenden Anknüpfungspunkt findet. Wenn Sie jetzt schon Ihre Kontaktdaten freigeschaltet haben, sieht Ihr Gegenüber sofort Ihre Telefonnummer und Ihre E-Mail-Adresse – auch wenn Sie noch gar nicht miteinander vernetzt sind.



In jedem XING-Profil finden Sie rechts oben den Button Mehr. Über diesen können Sie die Datenfreigabe für jedes einzelne XING-Mitglied bearbeiten.

Mehrere Tätigkeiten zu einem Eintrag zusammenführen

Wenn Sie in einem Unternehmen fest angestellt sind, ist die Gestaltung Ihres XING-Profils relativ einfach: Unter Berufserfahrung legen Sie einen entsprechenden Eintrag an, setzen das Häkchen bei Diese Tätigkeit neben meinem Namen und oben auf meiner Profilseite anzeigen – fertig. Was aber tun Sie, wenn Sie mehrere Jobs gleichzeitig machen oder als Selbstständiger nicht nur eine Tätigkeit ausüben? In diesem Fall müssen Sie sich nicht für **eine** Ihrer Tätigkeiten entscheiden, sondern können allesamt in einem fiktiven Eintrag zusammenführen.

Klicken Sie dazu unter Berufserfahrung auf Hinzufügen und nutzen Sie die Formularfelder kreativ aus. Im Feld Unternehmen platzieren Sie einen pfiffigen Slogan (der künftig in der Miniaturansicht immer zusammen mit Ihrem Foto und Ihrem Namen erscheint), das Feld Position nutzen Sie für die Eintragung Ihrer verschiedenen Tätigkeitsgebiete. Mit weiteren Eintragungen in der Rubrik Berufserfahrung können Sie konkreter auf die einzelnen Tätigkeiten eingehen – diese werden dann aber eben nicht exklusiv neben Ihrem Namen und Foto eingeblendet.

Früher als andere Bescheid wissen

XING ist ein lebendes System, Veränderungen sind an der Tagesordnung. Wenn Sie über die aktuellen Entwicklungen und neuen Ideen des XING-Teams auf dem Laufenden gehalten werden wollen, genügt ein Klick auf das kleine Reagenzglas in der senkrechten Menüleiste links: Hier finden Sie die XING Beta Labs. Diese Testplattform für neue Funktionen ermöglicht Ihnen den Zugriff auf Features, die noch in der Entwicklung sind – die XING-Entwickler freuen sich sehr auf und über Ihr Feedback dazu!

Als XING-Partner Geld verdienen

Mit dem XING-Partnerprogramm können Sie Ihre Leidenschaft für das Netzwerken in bare Münze umwandeln. Dazu stehen Ihnen viele statische und animierte Buttons, Banner und Links zur Verfügung, die Sie überall auf Ihren Websites einsetzen können. Jedes neue Mitglied, das über diese Werbemittel für XING gewonnen wird, bringt Ihnen eine Provision. Falls Sie sich auf diese Weise engagieren wollen, klicken Sie einfach unten auf der XING-Seite auf PRODUKTE & ANGEBOTE | PARTNERPROGRAMM.

Gesprächsverläufe stummschalten

Aufmerksame Leser haben es bereits bemerkt: Sie können auch in einen Mailwechsel mit mehr als einer Person eintreten – in diesem Fall werden alle an dem Gesprächsverlauf beteiligten Personen mit einer Nachricht über jeden neuen Gesprächsbeitrag informiert. Im weiteren Gesprächsverlauf kann aber genau dieser Vorteil zu einem Nachteil werden: wenn die Diskussion abdriftet und Sie mit Benachrichtigungen genervt werden, die für Sie gar nicht mehr von Interesse sind. Der Button Stummschalten auf der rechten Seite verspricht Abhilfe: Nach dem Klicken werden Sie über neue Nachrichten innerhalb des betreffenden Gesprächsverlaufs nicht mehr informiert.

Der XING-Share-Button

Mit dem Share-Button stellt XING Ihnen eine einfache Möglichkeit zur Verfügung, Ihre Website, Ihr Blog oder andere Webpräsenzen auf XING empfehlen zu lassen. Ganz unten auf der Seite finden Sie unter Nützliches XING-Share-Button die Möglichkeit, den Code für verschiedene Versionen dieses Buttons herunterzuladen und auf anderen Websites zu nutzen – Leser dieser Seite können interessante Inhalte so mit einem Klick an ihr Netzwerk weiterempfehlen.

Die XING-Widgets

Eine andere tolle Möglichkeit, Ihr XING-Profil mit der Welt außerhalb von XING zu vernetzen, finden Sie ganz unten auf der Seite unter NÜTZLICHES DOWNLOADS: Unter dem Reiter XING-WIDGETS finden Sie nicht nur das XING-Bookmarklet

XING für Dummies

(mehr dazu erfahren Sie in Kapitel 5), sondern auch das sogenannte »Event-Widget«, mit dem Sie auf die XING-Events hinweisen, bei denen man Sie künftig treffen kann.

Sich helfen lassen

Rechts oben auf jeder XING-Seite finden Sie den Button Hilfe & Kontakt – benutzen Sie ihn!

Neben einem Eingabefeld für die freie Suche finden Sie hier unter anderem Antworten auf die häufigsten Nutzerfragen sowie zahlreiche Tricks und Kniffe für den Umgang mit der Plattform. Und wenn Sie auch auf diesem Weg nicht zu einer Lösung kommen, steht Ihnen das kompetente und freundliche Support-Team über einen entsprechenden Link zur Verfügung – hier wird Ihnen jederzeit gerne geholfen!