

Das XING Premium Cockpit



Das XING Geschäftsmodell ist ein sogenanntes Freemium-Modell. Die Basisfunktionen werden kostenfrei beworben, die Vollversion dagegen ist kostenpflichtig.

Sie können bei XING kostenfrei ein Profil anlegen, die Rubriken Jobs, Gruppen und Events nutzen, sowie neue Kontakte hinzufügen.

Das XING-Premium-Modell ermöglicht Ihnen für die Kundensuche weitere hilfreiche Zusatzfunktionen. Sie zahlen dafür einen jährlichen bzw. monatlichen Betrag, der bei effektiver Anwendung sehr gut angelegt ist. Letzten Endes zahlen Sie nicht mehr, als für die klassische Kundenmappe, nur dass Sie hier nicht den Beitrag für einen Kunden sondern viele Kunden gleichzeitig zahlen.

Ich zeige Ihnen heute, wann sich für Sie die XING-Premium-Mitgliedschaft für Ihre Kundensuche lohnt. Danach, das verspreche ich Ihnen, können Sie bedeutend besser einschätzen, ob Sie in XING investieren sollten oder nicht.

Welchen Nutzen bringt XING-Premium?

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet, wie Sie oben bereits lesen konnten, deutlich mehr Leistungen als die normale XING-Basis-Mitgliedschaft. Alle hier zu benennen, würde den Rahmen sprengen. Ich konzentriere mich hier auf die wichtigsten Funktionen für die Kundensuche und gebe Ihnen noch ein paar Extras für sich selbst mit auf den Weg.


1. Nicht-Kontakte anschreiben


Die Basis-Mitgliedschaft erlaubt Ihnen nur direkte Kontakte anzuschreiben. Bei Ihrer Kundenansprache auf XING ist es für Sie von Vorteil, wenn Sie auch nicht direkte Kontakte anschreiben. Oft sind Ihre Kunden nicht Ihre direkten Kontakte.


Profilbesucher


Ergebnisse 1-10 von 131


Aktivität: Nur Profilbesuch Kontakt-Grad: Alle Mitglieder

Timo Gauer 
 Energiewirtschaftsmanager
 KNS - Kommunale Netzgesellschaft Südwest mbH
 Hat in der Kontaktliste nach Ihnen geschaut
 Verbindungsdetails

André Ch. Trapp 
 Profitieren Sie von über 20 Jahren Vertriebs
 (Network)erfahrungen!
 TRAPP MANAGEMENT - success program -
 Verbindungsdetails

Ulrich Baussmann 
 Inhaber
 PAGOMO.de . . . >>> So wird Ihre Segelreise ein
 UNVERGESSLICHES Erlebnis! <<<<
 Verbindungsdetails

Michael Fridrich 
 Führungskräfte- und Vertriebstrainer, Coach
 Michael Fridrich Businessstraining & Beratung
 Verbindungsdetails

Dirk Wiedewit-Germanus 

Erstbesucher & Wiederkehrer

81 Erstbesucher
 19 Wiederkehrer

Recruiter & andere Besucher

0 Recruiter
 81 Andere Besucher

So fand man Sie bei XING

1 bernd weise	25%
2 bernd braun	25%
3 bernd	25%
4 braun training	25%

Branchen Ihrer Besucher

19%	Beratung/Consulting
9%	Unternehmensberatung
9%	Dienstleistungen
8%	Finanzdienstleistungen
6%	Bildungswesen
50%	Sonstige

2. Wer war auf meinem Profil und das wieviele Mal?

XING präsentiert Ihnen Namen, Position und Unternehmen Ihrer Profilbesucher. Aus welchem Grund sie Ihr Profil besucht haben. Sie sehen, ob Kunden oder Personaler einen Blick auf Ihr Profil geworfen haben. Sehr hilfreich für Ihr Controlling der eigenen XING-Handlungen, wie z.B. Änderungen im Profil, eigene Forenbeiträge, Profilbesuche bei anderen Nutzern).

Mitglieder entdecken – ausgesuchte Kontaktvorschläge

[Alle anzeigen](#) >



Mitglieder mit ähnlichen Profilen wie Ihres



Mitglieder, die suchen, was Sie bieten



Mitglieder aus Ihrer Branche



Mitglieder, die Sie kennen könnten



Mitglieder mit denselben Interessen



Mitglieder mit demselben Arbeitgeber

3. Mitglieder entdecken

In der Premium-Mitgliedschaft werden Ihnen Mitglieder angezeigt, die die gleichen Interessen, die gleichen Hobbys wie Sie haben, die Suchen, was Sie anbieten oder vielleicht sogar ein ähnliches Profil wie Sie haben. Sie können sich also direkt mit Kollegen, Kunden und auch Sportsfreunden vernetzen.

4. Neuigkeiten Ihrer Kontakte

Neuigkeiten Ihrer Kontakte

[Alle anzeigen](#) >



Arbeitsvermittler / Integrationscoach
WSL Service Göttingen
hat eine neue Position.
Vorherige Position:
Arbeitsvermittler / Integrationscoach / Hon...

[Nachricht schreiben](#)



Berater für Elektrosmog + Wasser /
Magnetfeldtherapie / kosm. Zellregeneration
CUCMANDUU ... We'll take care of your
problems

hat neue Kontaktdaten.

Private Kontaktdaten:

[Nachricht schreiben](#)

Eine geniale Möglichkeit mit Ihren Kontakten wieder in Kontakt zu treten. Ihnen z.B. zur neuen Stelle zu gratulieren.

5. Spezifische Karrierewünsche

Für unsere angestellten Trainer ist auf Ihrem XING-Profil, rechts neben dem Profilbild, ein blau gefärbtes Kästchen, wo Sie die Möglichkeit haben Ihre Karrierewünsche anzugeben. Premium-Mitglieder können hier viel genauere Angaben tätigen, wie z.B. die Branche, die Gehaltsvorstellung, bevorzugte Arbeitsorte und angestrebte Tätigkeitsfelder.

6. Erweiterte Suche

Dies ist, meiner persönlichen Meinung nach, die wichtigste Funktion für die Kundensuche. Sie können mit der erweiterten Suche sehr gezielt nach potenziellen Kunden, Arbeitgebern, Gesprächspartnern oder Branchen filtern. So können Sie sich z.B. alle in XING registrierten Mitglieder der "Position Personalleiter" in der "Branche Dienstleistungen" aus dem "Bundesland Hessen" die unter "Ich suche Trainer" angegeben haben, anzeigen lassen.

7. Reputationsfaktor

Nicht zu unterschätzen für die Berufsgruppe der Trainer, Berater und Coaches ist die Premium-Mitgliedschaft auch ein Qualitätsmerkmal. Besucher Ihres Profils entnehmen aus Ihrer Premium-Mitgliedschaft, dass Sie XING regelmäßig nutzen und offen für den Austausch sind. Insbesondere, wenn Sie eine statische Website haben, ist XING ideal für Sie geeignet.

8. Dokumente

Die Premium-Mitgliedschaft gestattet Ihnen bedeutend mehr Dateien und Fotos zu Ihrem Portfolio hinzuzufügen, als in der Basisversion. Auch lassen sich größere Dateien als Nachrichten versenden.

Premium-Mitglieder bekommen mehr!

Exklusiv für Premium-Mitglieder: Mit unserem Vorteilsprogramm profitieren Sie bei unseren Premium-Partnern von ganz besonderen Vorteilen.



9. Vorteilsprogramm

XING bietet einige spezielle Angebote für Premium-Kunden. Interessant sind hierbei die offerierten kostenlosen Online-Seminare und z.B. die Sachbuch-App Blinkist. Darüber hinaus gibt es noch eine Vielzahl an weiteren Angeboten, welche Sie teils vergünstigt, teils völlig kostenfrei nutzen können.

Wie teuer ist die XING-Premium-Mitgliedschaft?

Wenn Sie noch kein XING-Mitglied sind, lassen Sie sich von XING-Nutzern einladen. Den ersten Monat testen Sie die Premium-Funktionen kostenfrei. Alle übrigen Neu-Nutzer beginnen mit der kostenfreien Basis-Mitgliedschaft.

XING bietet Ihnen zwei Premium-Varianten:

- X,XX € mtl. bei 3 Monaten Laufzeit
- X,XX € mtl. bei 12 Monaten Laufzeiten
- X,XX € mtl. bei 24 Monaten Laufzeiten



Immer wieder bietet XING Rabatt-Aktionen an, aus welchem Grunde ich hier keine Preise hinein geschrieben habe. Schauen Sie in Ihrem Basis-Account unter Premium-Mitgliedschaft nach, wieviel XING aktuell anbietet.

XING-Premium-Mitgliedschaft Ja oder Nein?

Die Art der XING-Mitgliedschaft hat keinerlei Einfluss auf Ihre Auffindbarkeit durch Personaler oder Kunden. Um Ihr Profil zu erstellen, benötigen Sie also die Premium-Mitgliedschaft nicht.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft wird erst bei der aktiven Nutzung von XING für Sie interessant, wenn Sie XING für die Kundensuche und zur Vernetzung nutzen.

Meine persönliche Empfehlung:

- Probieren Sie erst das XING-Premium-Modell aus, wenn Ihr Profil fertig ist und Sie mit XING einigermaßen vertraut sind. Dann werden Sie schnell merken, dass Ihre Möglichkeiten in der Basis-Variante doch sehr eingeschränkt sind.
- Planen Sie unbedingt genügend Zeit für Ihre XING-Nutzung ein. Die Recherche und Netzwerkpfege brauchen Zeit. Sie werden schnell feststellen, dass Sie kein besseres Tool finden werden, um Informationen für Ihre Kundensuche zu bekommen.
- Zweifeln Sie immer noch, ob sich Premium für Sie lohnt? Probieren Sie es erst mal mit der 3-Monats-Mitgliedschaft aus. In diesem Zeitraum können Sie gut einschätzen, ob sich XING als Werkzeug für Sie eignet und auch bereits erste Erfolge erzielen.

In der nächsten News&Facts gebe ich Ihnen Tipps wie Sie Kunden auf XING direkt ansprechen.

Bernd Braun
Vizepräsident
bernd@braun.training