



LinkedIn Anleitung & Tipps

LinkedIn ist das weltweit größte soziale Business-Netzwerk mit dem Schwerpunkt auf Beruf und Karriere. Es ist in 27 Sprachen verfügbar und zählt über 950 Millionen Nutzer in mehr als 200 Ländern und Regionen. In Europa verzeichnet LinkedIn rund 278 Millionen Mitglieder, wobei etwa 24 Millionen aus der [DACH-Region stammen](#).

Wenn du gerade erst mit LinkedIn startest, findest du in diesem Guide Tipps, wie du Schritt für Schritt ein professionelles und aussagekräftiges Profil erstellst. Wenn du schon länger auf LinkedIn bist, solltest du prüfen, ob dein Profil noch aktuell bist. LinkedIn passt ständig Dinge an.

INHALTSVERZEICHNIS

Schritt 1: Profil aufsetzen bzw. optimieren	2
1. Dein Profilfoto	2
2. Dein Headerbild	2
3. Headline/Berufsbezeichnung/Slogan	4
4. 'Profil ergänzen'	5
5. Empfohlene Angaben	5
6. Analysen	6
7. Info & Kenntnisse	6
8. Serviceleistungen	7
9. Im Fokus	8
10. Kenntnisse	8
11. Empfehlungen	8
Schritt 2: Netzwerk auf/ausbauen	9
STEP 1 - STATISTIK	9
STEP 2 - NEUE KONTAKTE	9
STEP 3 - CONTENT	10
STEP 4 - STATISTIK PRÜFEN	12
STEP 5 - INTERAKTION	12



Schritt 1: Profil aufsetzen bzw. optimieren

1. Dein Profilfoto

Nutze ein professionelles Bild, das dich sympathisch und authentisch zeigt. Es muss nicht unbedingt im Anzug sein – es sollte zu dir und deinem beruflichen Umfeld passen. Du solltest klar zu sehen sein und der Hintergrund sollte nicht zu unruhig sein.

TIPP: Mit www.canva.com (kostenfrei) kannst du dein Bild freistellen und z. B. auf einen farbigen Hintergrund stellen, der deine Unternehmensfarbe hat.

2. Dein Headerbild

Dein Hintergrundfoto ist das zweite visuelle Element oben auf deiner Profilseite. Ein gutes Hintergrundbild hilft deiner Seite sich abzuheben, Aufmerksamkeit zu erregen und in Erinnerung zu bleiben. Folgende Elemente kann es beinhalten:

- Positionierungs-Statement
- Social Proof (Logos oder Testimonials)
- Call-to-Action
- Einheitliche, dezente Farbpalette
- Bannergröße: 1584 x 396px

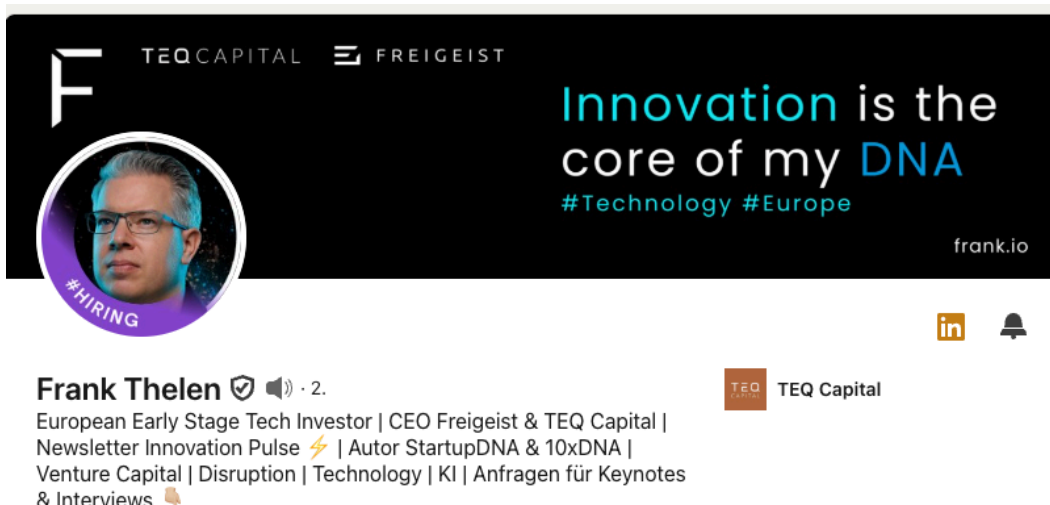
Bitte beachte bei der Erstellung, dass dein Headerbild sowohl auf dem Desktop als auch auf dem Telefon gut zu sehen ist.

Eine Formatvorlage findest du auf www.canva.com (kostenfrei). Kopiere die Vorlage und gestalte dein eigenes Headerbild.



Zum Bearbeiten auf LinkedIn gehst du jeweils rechts auf den Stift.

Weitere Beispiele:





3. Headline/Berufsbezeichnung/Slogan

Bitte nutze diese Zeile, um zu beschreiben, was du machst – nutze es für mehr als deinen Job-Title. Du hast 120 Zeichen – auf der Mobile App von LinkedIn ist es ein bisschen mehr, also nutze diese.

Nur die ersten 30 Zeichen erscheinen in der Übersicht, bei Suchen, etc. – komme also sofort auf den Punkt!

Sei bitte ganz präzise:

- Ich helfe, coache, unterstütze, berate, lehre, arbeite mit...
- Wer ist dein/e idealer Kunde/in - Unternehmer ist zu generisch, sei präziser: z. B. Personalverantwortliche, CEOs, CMOs, etc.
- Was genau optimierst du?
- Und wie? Welche Lösung bietest du?

ChatGPT Prompt

"Ich bin Expert*:in** für [DEIN FACHGEBIET] und unterstütze [DEINE ZIELGRUPPE] dabei, [DEIN BUSINESS ZIEL] zu erreichen. Bitte mache mir 5 Vorschläge für prägnante und wertorientierte LinkedIn-Headlines mit 120 Zeichen."

Andrea Fusenig - Awareness-Marketing Jetzt verifizieren

Marketing Excellence & Positionierung für Führungskräfte: Deine individuelle Frequenz als Schlüssel zu Thought Leadership | Integrierte Kampagnen für Sichtbarkeit, Reichweite & Lead Generation

[Kontaktinfo](#)

[Finde deine Erfolgsfrequenz](#)

[Offen für](#) [Profil ergänzen](#) [Profil verbessern](#) [Ressourcen](#)



4. 'Profil ergänzen'

Klicke jetzt auf 'Profil ergänzen', um nach und nach alle wichtigen Angaben zu bearbeiten.

Zum Profil hinzufügen	×
<hr/>	
Wichtige Angaben	^
Mit diesen Informationen können Personalverantwortliche und Personen, die Sie kennen, Sie leichter finden.	
Ausbildung hinzufügen	
Position hinzufügen	
Serviceleistungen hinzufügen	
Berufliche Auszeit hinzufügen	
Kenntnisse hinzufügen	
Empfohlen	∨
Weitere	∨

Wichtig: Prüfe, ob deine Berufserfahrung, dein Werdegang und deine Position aktuell sind.

5. Empfohlene Angaben

Je nachdem, wie weit du schon auf LinkedIn bist, schaue, was du hier nutzen kannst. Je mehr Information, desto besser.

Zum Profil hinzufügen	×
<hr/>	
Wichtige Angaben	∨
<hr/>	
Empfohlen	^
Diese Abschnitte unterstreichen Ihre Glaubwürdigkeit und eröffnen Ihnen mehr Karrierechancen.	
Inhalte „Im Fokus“ hervorheben	
<hr/>	
Bescheinigungen und Zertifikate hinzufügen	
<hr/>	
Projekte hinzufügen	
<hr/>	
Kurse hinzufügen	
<hr/>	
Empfehlungen hinzufügen	
<hr/>	
Weitere	∨



6. Analysen

Analysen

Nur für Sie sichtbar



405 Profilansichten

Finden Sie heraus, wer Ihr Profil besucht hat.



Beitrag- Impressions

Sehen Sie sich an, wer auf Ihre Beiträge reagiert hat.
Vergangene 7 Tage



Mal in Suchen erschieden

Finden Sie heraus, wie oft Sie in Suchen angezeigt wurden.

Alle Analysen anzeigen →

Wie du die Zahlen lesen und bewertest, kannst du [in diesem Blogartikel nachlesen.](#)

7. Info & Kenntnisse

Ganz wichtig! Schreibe einen aussagekräftigen Text. Du hast 2.600 Zeichen.

The screenshot shows the LinkedIn profile editing interface. A modal window titled "Info bearbeiten" is open, allowing the user to edit their bio. The bio text is: "Awareness-Marketing schafft starke Marken der neuen Zeit, die durch ihre einzigartige Frequenz als Vordenker (Thought Leader) auftreten und nachhaltige Sichtbarkeit sowie Reichweite erzielen. In einer Welt, in der Marketing oft nur auf Zahlen und Strategien reduziert wird, fehlt ein entscheidender Faktor: die Frequenz. „People will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel.“ – Maya Angelou Das ist Frequenz. Die Schwingung, die durch deine Gedanken, Worte und Handlungen erzeugt wird." The character count is 1.812/2.600. Below the bio, the "Kenntnisse und Fähigkeiten" section is visible, showing a list of skills: Soziale Medien, Marketingkommunikationsplanung, and Digitales Marketing. The "Info" tab in the left sidebar is highlighted with a red box, and the "Top-Kenntnisse" section is also highlighted with a red box. A red arrow points from the "Info" tab to the bio text area.



ChatGPT Prompt

„Erstelle einen LinkedIn-Info-Text, der auf meine Zielgruppe und meine Expertise zugeschnitten ist. Verwende eine klare Struktur, persönliche Sprache und eine Handlungsaufforderung. Berücksichtige diese Details:

- Zielgruppe: [xxx]
- Expertise: [xxx]
- Besonderheiten: [xxx]
- Erfolge: [z. B. „Meine Strategien haben über 50 Unternehmerinnen geholfen, ihre Ziele zu erreichen“].
- Handlungsaufforderung: [z. B. „Kontaktiere mich für eine Zusammenarbeit“].

Der Text sollte maximal 2600 Zeichen umfassen und in Absätzen strukturiert sein. Die Sprache sollte authentisch, klar und direkt sein.“

8. Serviceleistungen

Suche dir die passendsten Begriffe für deine Expertise/Branche

Serviceleistungen hinzufügen ×

🔍 Serviceleistungen suchen (z. B. E-Mail-Marketing)

Angebote Serviceleistungen*
Sie haben die maximale Anzahl an Serviceleistungen hinzugefügt.

Social-Media-Marketing × Digitales Marketing × Brand Marketing ×
Content Marketing × Lead-Generierung × Marketingstrategie ×
Führungskräftecoaching × E-Mail-Marketing × Markenberatung ×
Suchmaschinenoptimierung (SEO) ×

Coaching & Mentoring	▼
Consulting	▼
Design	▼
Events	▼
Finanzwesen	▼
Fotografie	▼

Zurück Fertig



9. Im Fokus

Nutze den Bereich "Im Fokus", um dein Produktangebot, wichtige Beiträge, Artikel, Medien oder Links hervorzuheben und deine Expertise gezielt sichtbar zu machen.

Im Fokus



The screenshot displays three featured posts in the 'Im Fokus' section of a LinkedIn profile. Each post is presented in a card format with a title, a featured image, and engagement statistics.

- Post 1:** Title: "Warum ist deine Intention für den Erfolg eines Verkaufsgespräch...". Featured image: "Manipulation vs. Unterstützung. Die Rolle der Intention im Verkaufsprozess". Engagement: 26 reactions, 23 comments.
- Post 2:** Title: "1996 – Meine erste Führungsrolle, direkt nach dem...". Featured image: "HONGKONG 1996: MEIN SPRUNG INS UNBEKANNTE" with a photo of a woman in a leopard print top. Engagement: 24 reactions, 18 comments.
- Post 3:** Title: "Verkaufen, ohne zu verkaufen...". Featured image: "PEOPLE LIKE TO BUY, BUT DON'T LIKE TO BE SOLD." with a photo of a woman in a yellow top. Engagement: 20 reactions, 16 comments.

10. Kenntnisse

Gib hier 5–10 relevante Kenntnisse an. Platziere die wichtigsten 3 Kenntnisse ganz oben, da diese zuerst sichtbar sind und häufig von deinem Netzwerk bestätigt werden.

11. Empfehlungen

Wenn du bereits einige Verbindungen (Kontakte) hast, frage z. B. (Ex-)Kollegen an, dass sie deine Kenntnisse bestätigen. Das gibt deinem Profil mehr Wertigkeit.

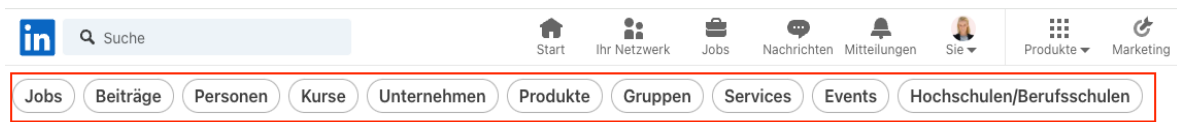
Empfehlungen sind wie Kundenbewertungen für deine berufliche Marke – je gezielter und aktueller, desto besser!



Schritt 2: Netzwerk auf/ausbauen

- Du hast bereits deinen idealen Kunden identifiziert?
[Wenn nein, dann lies diesen Blogartikel](#)
- In welchem Bereich arbeitet dieser?
- Kannst du eine eindeutige Positionsbeschreibung ausmachen?
- Wenn ja, welche ist das?
- Wenn nein, was charakterisiert deinen idealen Kunden sonst?
- Alter, Geschlecht, Branche, Interessen, Uni/Hochschule

Bei LinkedIn kann man nach folgenden Bereichen suchen:



Gib zunächst bei der Suche einen Namen ein und bestätige mit 'Enter'. Danach kommst du auf die Seite mit dieser Kopfzeile und den Suchoptionen.

STEP 1 - STATISTIK

Bevor du anfängst strategisch auf LinkedIn zu arbeiten, **schau dir die Statistik in deinem Profil an und notiere dir die Werte.** Sollte das Profil ganz neu sein, sind die Werte natürlich '0'. So kannst du den Fortschritt sehr schnell erkennen.

STEP 2 - NEUE KONTAKTE

Kontaktiere alte Kollegen, Bekannte und verbinde dich mit ihnen. Frage sie, wie es ihnen geht und was sie jetzt machen und erzähle ihnen von deinem neuen Business.

Suche nach dem Namen und vernetze dich dann mit einer Nachricht.



Scale Your Agency - The Secret Weapon Your Agency Needs

EXPERT BRANDING
Ihr Weg zum begehrten Experten & zum Status: AUSGEBUCHT!
→ martina-fuchs.com/statusausgebucht

[Vernetzen](#) [Nachricht](#) [Mehr...](#)

Martina Fuchs · 2.

Martina Fuchs
Experten+Marketing

STEP 3 - CONTENT

Starte mit einem einfachen Post, z. B. einem Zitat, welches dich inspiriert. Erstelle das Bild in Canva und lade es runter. Gehe auf 'Beitrag beginnen', schreibe einen kurzen Text, warum das Zitat dich inspiriert und lade das Bild hoch.

Suche

Start Ihr Netzwerk Jobs Nachrichten

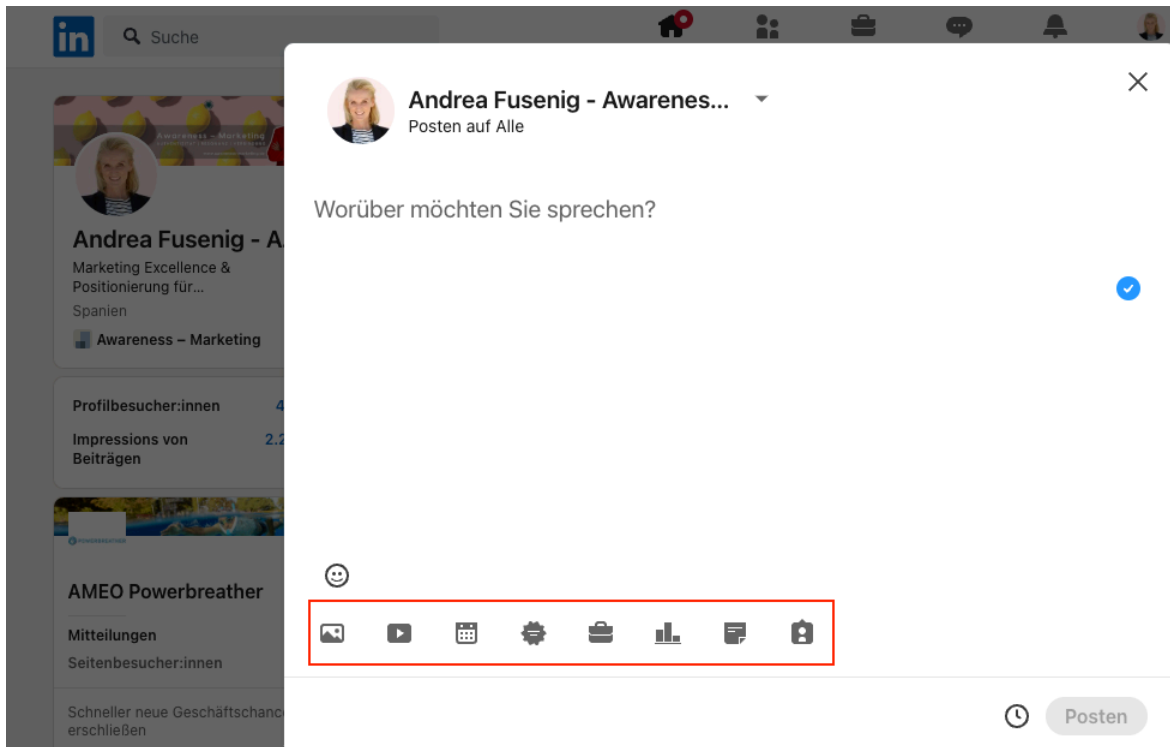
Beitrag beginnen

Video Foto Artikel schreiben

Andrea Fusenig - A...



Wähle über das '+' unten weitere Contentformate aus:



TIPP:

Post Inspector: Wenn du wissen möchtest, wie dein Post angezeigt wird, kannst du das hier prüfen, indem du deinen Post-Link (oben im Post die 3 Punkte) hier reinkopierst:

<https://www.linkedin.com/post-inspector/>



▶ Wenn du Anregungen zum Layout brauchst, dann schau dir www.canva.com an. Ein kostenfreier Account reicht hier völlig aus.

STEP 4 - STATISTIK PRÜFEN

Prüfe immer mal wieder, wie sich die Werte in deiner Statistik verändern.

STEP 5 - INTERAKTION

Um strategisch Kunden zu gewinnen, solltest du zunächst konsistent posten. Wichtig ist, dass LinkedIn ein Social Netzwerk ist. Es lebt also von Interaktion. Bevor du postest, gehe in die Interaktion (15 Min) und nachdem dein Post online ist auch ca. 15 Minuten. Beantworte alle deine Kommentare zeitnah.