Follow us

WILLKOMMEN

Beim Webinar!

WIR ♥ WERBUNG
FUNKE MediaSales

/ Fragen in den Q&A Bereich
/ LinkedIn Posting zum vernetzen
/ Präsentation und Mitschnitt per Mail

Keine Webinare mehr verpassen

Jetzt zum Newsletter anmelden

www.wirliebenwerbung.de

LinkedIn-Potenziale für KMUs im B2B

Sichtbarkeit und Kundengewinnung

WIR ♥ WERBUNG
FUNKE MediaSales

DIM Deutsches Institut für Marketing
Der Mittelstand. BVMW
GSA German Speakers Association
proven Expert 100% EMPFEHLUNGEN
TOP 100 EXPERTE 2024
MEMBER SILICON VALLEY EUROPE
BVMID Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland MITGLIEDSUNTERNEHMEN
TOP 100 EXPERTE 2023
GsU
It's for Kids
BOCHUM Wirtschaftsentwicklung

Die 3 Erfolgsgeheimnisse für LinkedIn im B2B 2025/26!

<u>Was Du nicht erfahren wirst:</u> Wie Du 5 bis 10 Termine Pro Woche mit LinkedIn machst!

-> Dieser Vortrag richtet sich an Menschen und Unternehmen, die ehrliches Business machen wollen

1 Frage zum Start

Wie nutzt Ihr LinkedIn im Unternehmen aktuell?

A) Über unsere Mitarbeiter
B) Über unsere Unternehmensseite
C) Mit Werbebudget über die Unternehmensseite
D) Fast gar nicht

Für wen ist LinkedIn grundsätzlich interessant?

- Vertriebsleiter
- Marketingleiter
- Inhaber / Geschäftsführer
- Vertriebs-Einzelkämpfer
- Selbständige

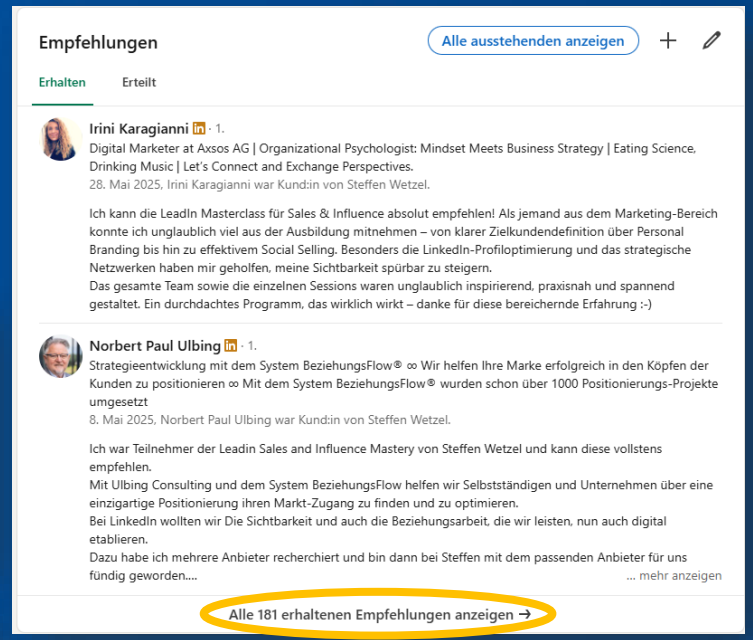
…Hauptsache Anbieter von B2B-Leistungen im Bereich ab 5.000€ (CLV)

Alle, die im B2B mehr Kunden, höhere Sichtbarkeit und ein bessere Reputation erzielen wollen!

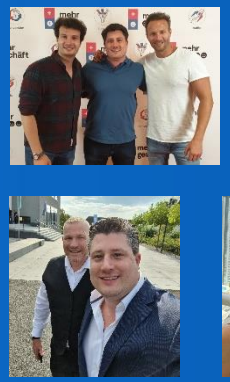
(Ja, auch zur Mitarbeitergewinnung, allerdings nicht unser Thema heute)

Mein Weg mit LinkedIn in den letzten 5 Jahren

- Vom Selbstständigen zum Inhaber der LeadIn Sales GmbH mit 11 Leuten im Team
- TOP 5 LinkedIn Trainer im DACH Raum
- Über 190 Empfehlungen direkt auf LinkedIn
- Seit über 11 Jahren Online Marketing Erfahrung
- +500 begleitete LinkedIn Accounts
- +400 LinkedIn-Workshops
- +10.000 Teilnehmer bei Live Events, Webinaren, Seminaren



Über 190 rückverfolgbare Empfehlungen bei LinkedIn selber



ivato · MRS.SPORTY · SAP · SWISS ACADEMY · ARISCO · RIE PHARM · prisma plan · T.CON · CODUCO · LOEWE BIOSECURITY · Bekay Wolf · PRIME CAPITAL · DATA ONE · pentos · Schmid Federnfabrik · Dirk Bergner · CEDURA · DIGITAL · Ute Gütschow · Think Natural · Verena Fleischmann · Die Kreis-Affiliatenwerk · DANIELA BAUMANN · prodot · Oliver Albrecht · Ruhr Redner · Cluster Informationstechnologie · Michael Zysset · Vebego · deeplify · BOCHUM Wirtschaftsentwicklung · B2B MEDICAL · TTG · ZENETTI · WERK X

Doch vor dem Start:

THE 1 IDEA!

THE 1 IDEA:

LinkedIn ist Euer perfektes

SOCIAL MEDIA B2B CRM

Und jetzt…

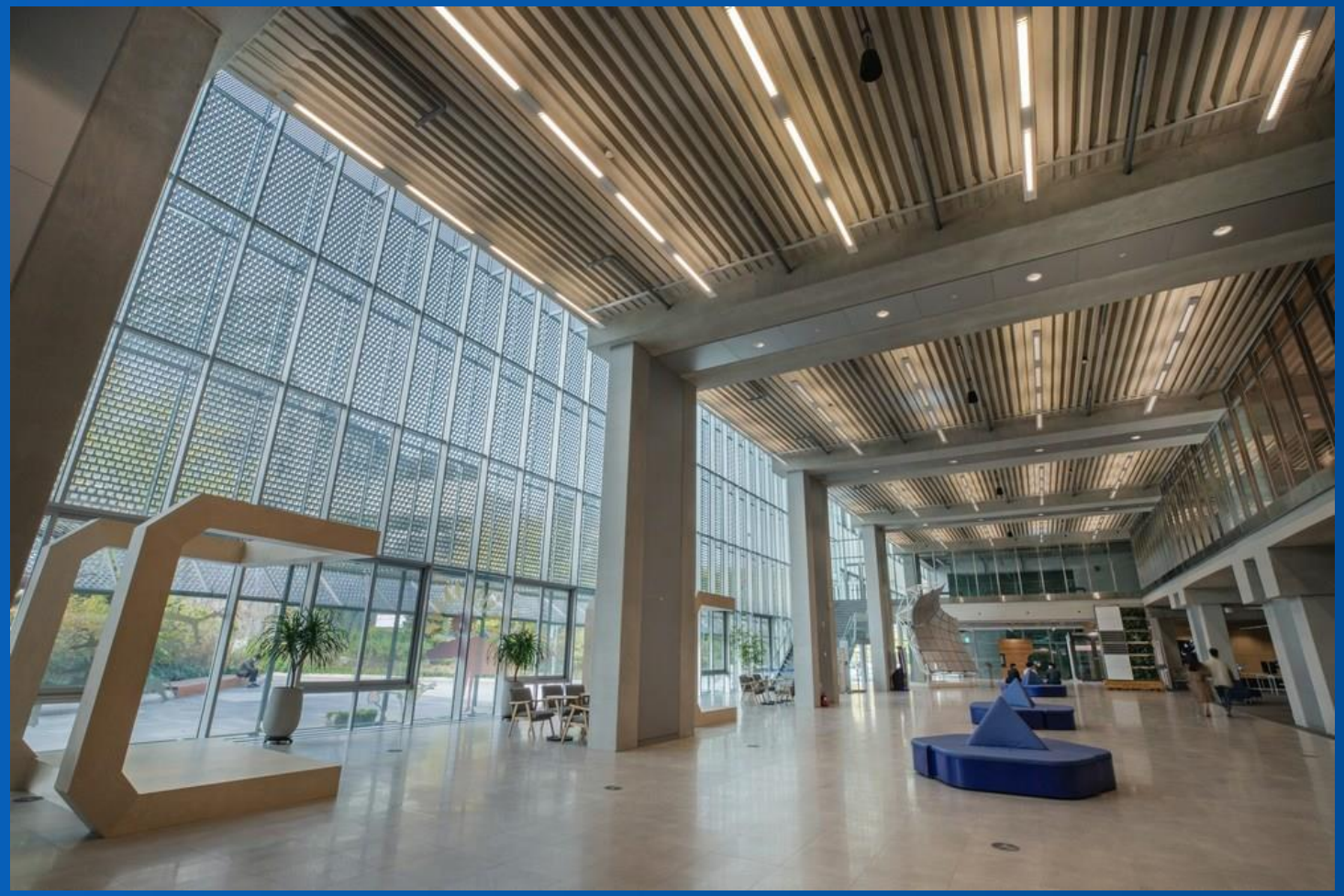
Let‘s go!

Die 3 Erfolgsgeheimnisse für LinkedIn im B2B 2025/26!

Erfolgsgeheimnis Nr.1:

Verstehe, wie LinkedIn denkt und funktioniert…

Erfolgsgeheimnis Nr.1: Verstehe, wie LinkedIn denkt und funktioniert…



Erfolgsgeheimnis Nr.1: Verstehe, wie LinkedIn denkt und funktioniert…

- LinkedIn ist ein **soziales** Netzwerk -> Zwischen Menschen!
- LinkedIn verdient Geld mit **vielen und intensiven Beziehungen** der Menschen auf der Plattform
- LinkedIn stellt sich für das bestmögliche User-Erlebnis immer **2 Fragen**:
  - 1. Für welche Themen bist **Du** relevant?
  - 2. Für welche Menschen bist **Du** interessant?

Jahr 1:
2.500

Jahr 2:
5.500

Jahr 3:
8.500

Zeitachse

Neue Kontakte im Netzwerk

WIR ♥ WERBUNG
FUNKE MediaSales

Je länger LinkedIn konsequent genutzt wird, desto mehr wird es Dir bringen…

Starte JETZT!

Fragen?

Erfolgsgeheimnis Nr.2:

Erkenne das Potenzial für Dich & Dein Unternehmen

Erfolgsgeheimnis Nr.2:

Warum es Sinn macht, die eigenen Mitarbeitenden als Markenbotschafter zu positionieren:

Organisches LinkedIn Marketing vs. **Paid Ads & Sales Funnel**

Erfolgsgeheimnis Nr.2:

Warum es Sinn macht, die eigenen Mitarbeitenden als Markenbotschafter zu positionieren:

Organisches LinkedIn Marketing vs. **Paid Ads & Sales Funnel**

Facts & Vorteile:

- Mitarbeiter werden zu Markenbotschaftern
- Personen generieren bis zu 100 Mal mehr Reichweite als Unternehmensseiten
- Benötigt 5 bis 10% der Arbeitszeit
- Direkter Kontakt der Mitarbeitenden mit Kunden, Bewerbern & Partnern
- Indirekte Kosten durch Mitarbeiter-Kapazität
- Positive Imagewirkung des Unternehmens durch die Mitarbeitenden
- Organische Tests von Content & Assets
- Optimale Kombination mit Messen, Events & Aktionen

Level 1

Erfolgsgeheimnis Nr.2:

Warum es Sinn macht, die eigenen Mitarbeitenden als Markenbotschafter zu positionieren:

Organisches LinkedIn Marketing vs. **Paid Ads & Sales Funnel**

Facts & Vorteile:

- Kommunikation über Unternehmensseiten
- Sales-Funnel vorausgesetzt – Bitte nicht einfach Trafffic auf Webseiten senden
- Sichtbarkeit für das Unternehmen
- Mindestbudget für sinnvolle Kampagnen: 1.500€ pro Monat
- LinkedIn ist beim Thema Ads recht teuer

Level 2

Facts & Vorteile:

- Mitarbeiter werden zu Markenbotschaftern
- Personen generieren bis zu 100 Mal mehr Reichweite als Unternehmensseiten
- Benötigt 5 bis 10% der Arbeitszeit
- Direkter Kontakt der Mitarbeitenden mit Kunden, Bewerbern & Partnern
- Indirekte Kosten durch Mitarbeiter-Kapazität
- Positive Imagewirkung des Unternehmens durch die Mitarbeitenden
- Organische Tests von Content & Assets
- Optimale Kombination mit Messen, Events & Aktionen

Level 1

Erfolgsgeheimnis Nr.2:

Eine solide LinkedIn-Strategie erfordert ein Umdenken der Unternehmenskommunikation & eine Dezentralisierung des Marketings

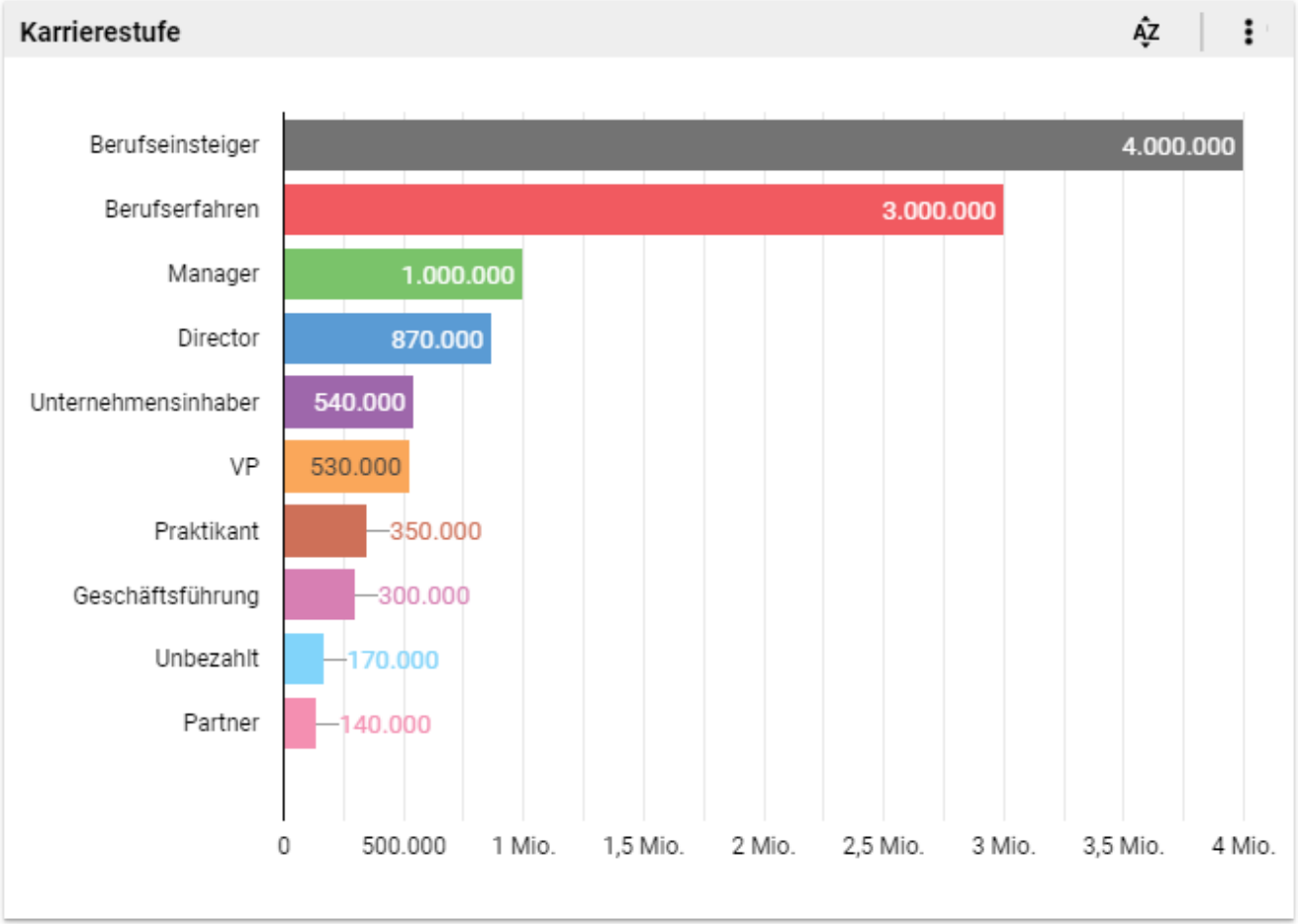
- Transparenz des Unternehmens durch authentische Mitarbeitende
- Mindset Shift für Mitarbeitende bei der Social Media Repräsentation des Unternehmens
- Bereitschaft des Unternehmens die Arbeitszeit zur Markenbotschafter-Tätigkeit zur Verfügung zu stellen
- Routinen, Arbeitsweisen und Strukturen so zu etablieren, dass Markenbotschafter fester Bestandteil der Unternehmenskultur sind
- Begleitung der Markenbotschafter durch professionelle Unterstützung (intern oder extern)

Erfolgsgeheimnis Nr.2:
Erkenne das Potenzial für Dich & Dein Unternehmen

- International 1 Mrd. User
- DACH Raum 27 Millionen registrierte User

	Branche	Branche Mitglieder
1.	IT und Services	741.000
2.	Automobil	438.000
3.	Baugewerbe	326.000
4.	Maschinenbau	248.000
5.	Finanzdienstleistungen	245.000
6.	Marketing und Werbung	245.000
7.	Einzelhandel	238.000
8.	Computer-Software	230.000
9.	Bankwesen	226.000
10.	Forschung	225.000
11.	Management-Beratung	225.000
12.	Elektro-/Elektronik-Herstell...	207.000
13.	Hochschulwesen	170.000
14.	Architektur & Bauplanung	169.000

1 - 31 / 31



Erfolgsgeheimnis Nr.2:
Erkenne das Potenzial für Dich & Dein Unternehmen

Die unterschätzte Power von LinkedIn pro aktivem Markenbotschafter:

Kurze Beispielrechnung:

1. Pro Woche 5 x 20 angefragte Ansprechpartner aus der Zielgruppe
2. 52 Wochen x 100 Anfragen/Woche = ca. 5.000 Anfragen/Jahr
3. Ca. 7.500 Anfragen pro Jahr x 0,33 Annahmequote = ca. 2.500

500
Follower

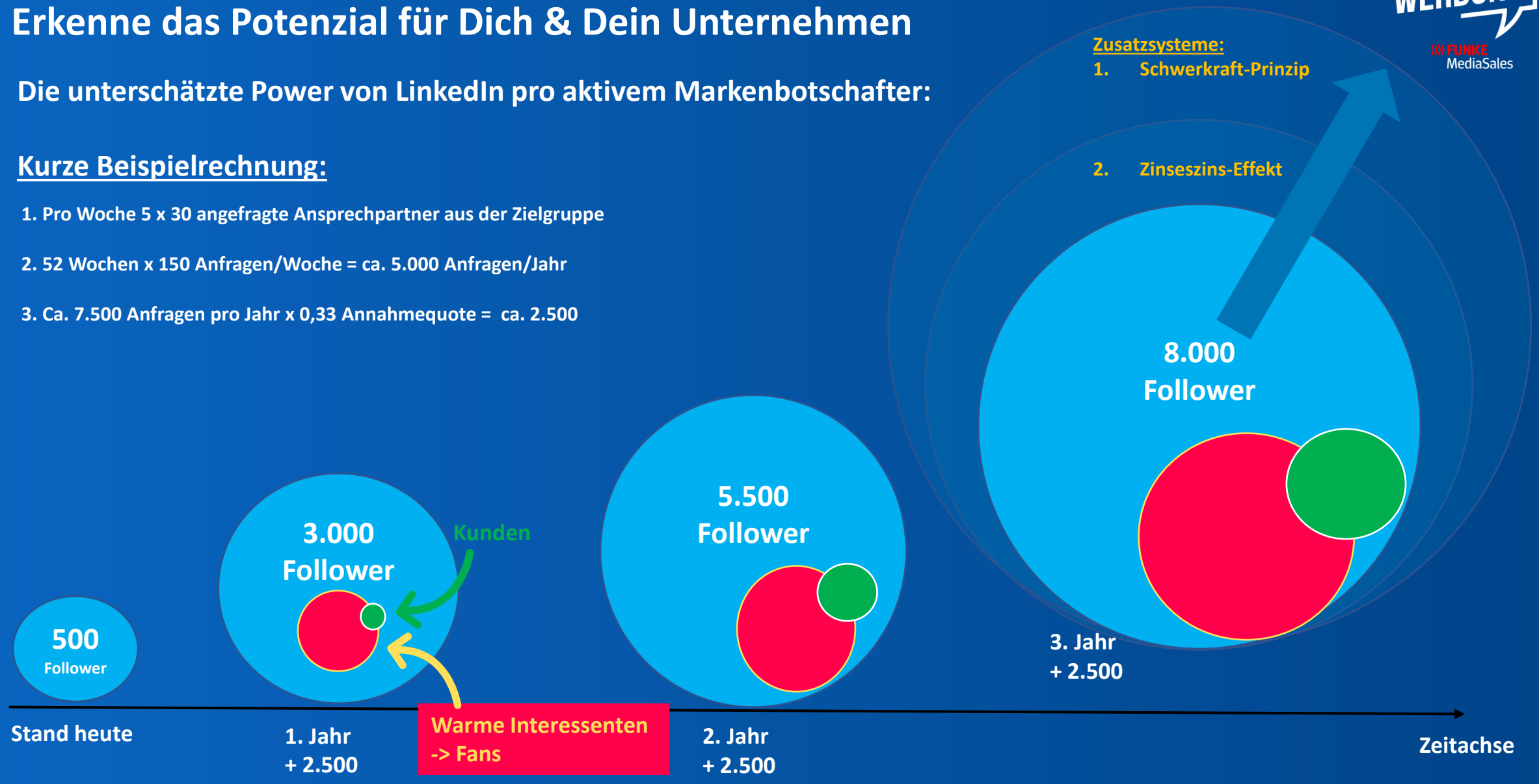
Stand heute

Erfolgsgeheimnis Nr.2:
Erkenne das Potenzial für Dich & Dein Unternehmen

Die unterschätzte Power von LinkedIn pro aktivem Markenbotschafter:

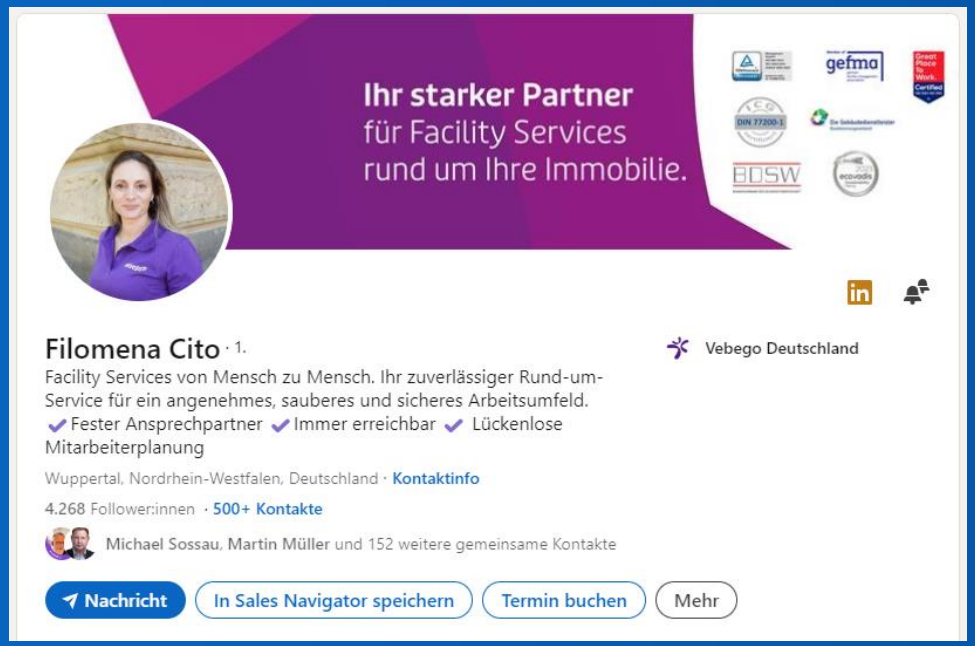
Kurze Beispielrechnung:

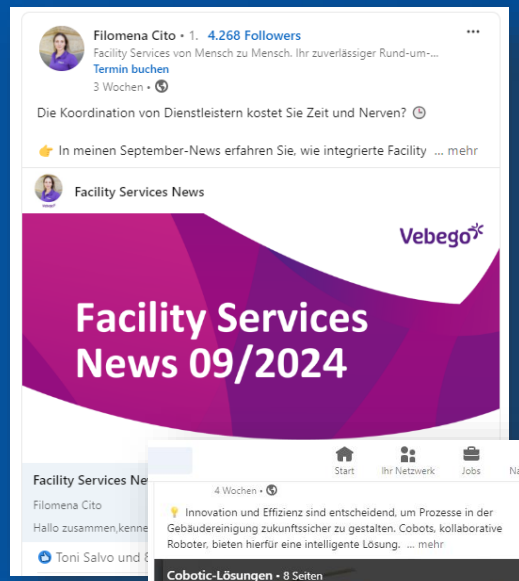
1. Pro Woche 5 x 30 angefragte Ansprechpartner aus der Zielgruppe
2. 52 Wochen x 150 Anfragen/Woche = ca. 5.000 Anfragen/Jahr
3. Ca. 7.500 Anfragen pro Jahr x 0,33 Annahmequote = ca. 2.500

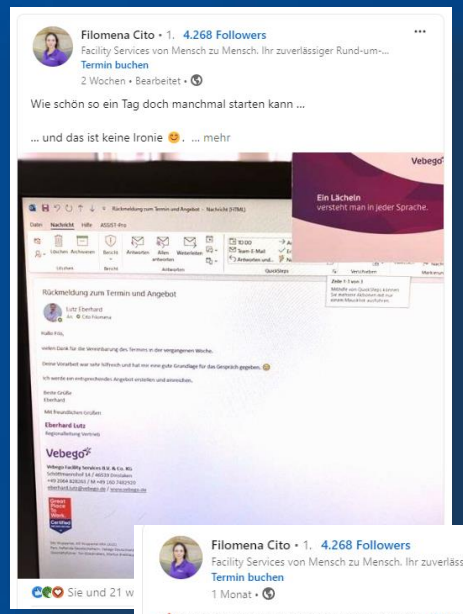


Konkrete Beispiele gefällig?

Kunden für die LinkedIn bereits super funktioniert:







Unternehmen: Vebego Deutschland

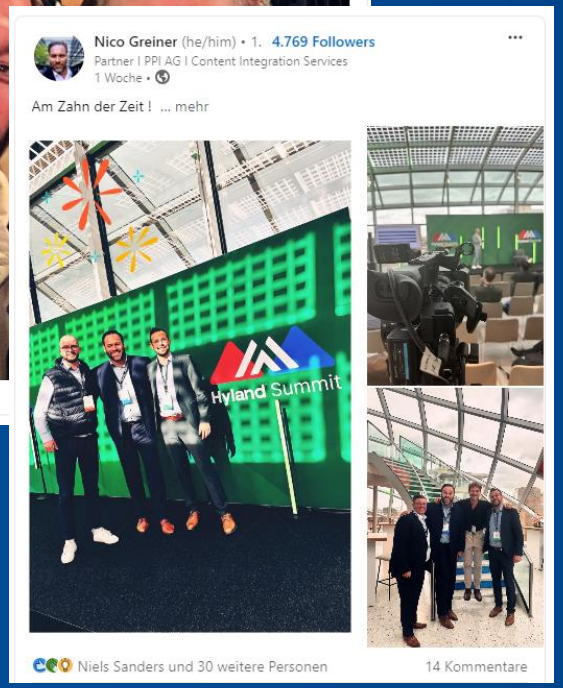
Aktive Markenbotschafter: 1

Supportende Markenbotschafter: 3

Sichtbarkeit in der Zielgruppe: Ca. 200.000 Impressions pro Jahr

Feedback: Sichtbarkeit und Anfragen spürbar gestiegen. Direkte Termine über Nachrichten

Kunden für die LinkedIn bereits super funktioniert:



Unternehmen: PPI AG – Content Integration Services

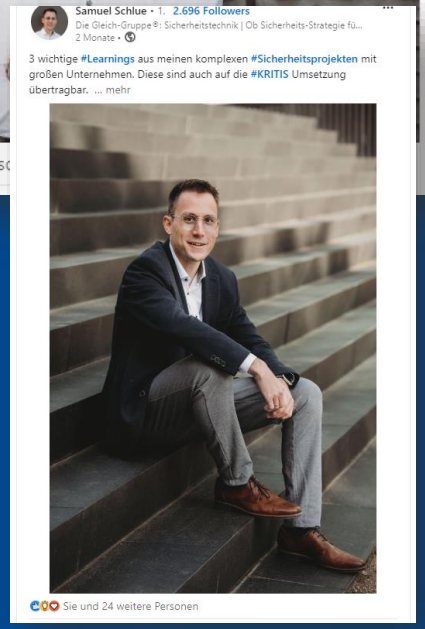
Aktive Markenbotschafter: 3

Supportende Markenbotschafter: 5

Sichtbarkeit in der Zielgruppe: Ca. 1.500.000 Impressions pro Jahr

Feedback: Omni-Präsenz und Wahrnehmung als TOP-Leader im Markt

Kunden für die LinkedIn bereits super funktioniert:



Unternehmen: Gleich Gruppe GmbH

Aktive Markenbotschafter: 1

Supportende Markenbotschafter: 2

Sichtbarkeit in der Zielgruppe: Ca. 200.000 Impressions pro Jahr

Feedback: Hochwertige Wahrnehmung und Austausch mit potentiellen Kunden + Termine

Fragen?

Erfolgsgeheimnis Nr.3:

Die richtige Strategie als Unternehmen

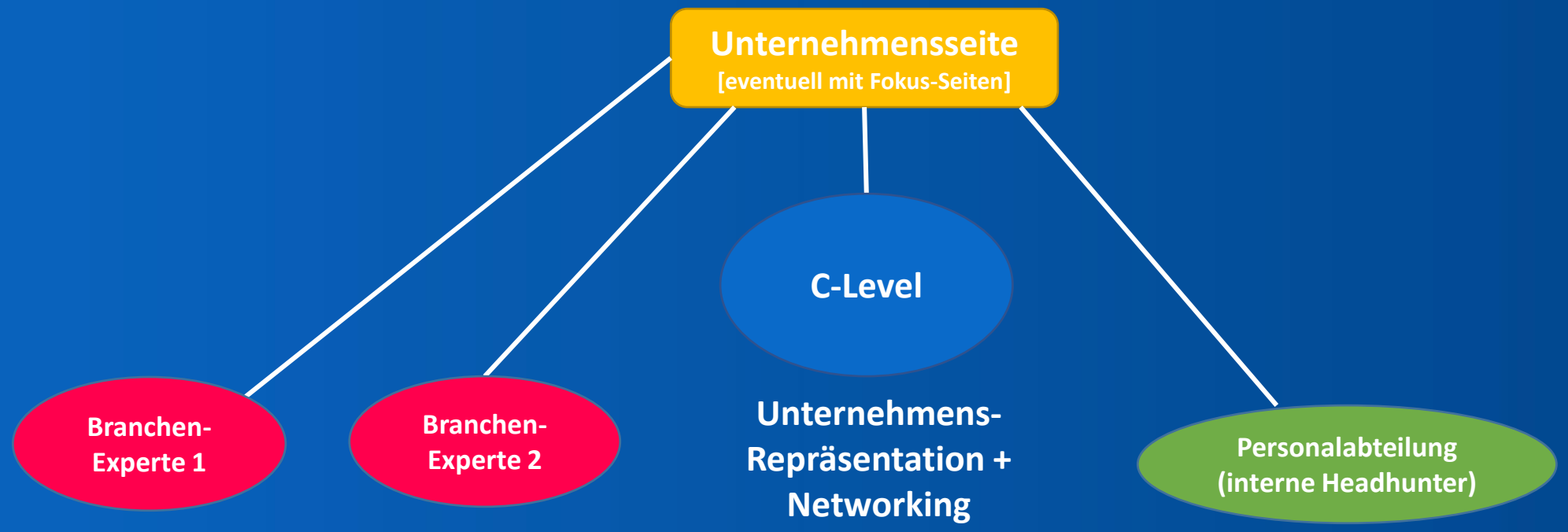
WIR ♥ WERBUNG

FUNKE MediaSales

Erfolgsgeheimnis Nr.3: Die richtige Strategie als Unternehmen…

Unternehmensseite
[eventuell mit Fokus-Seiten]

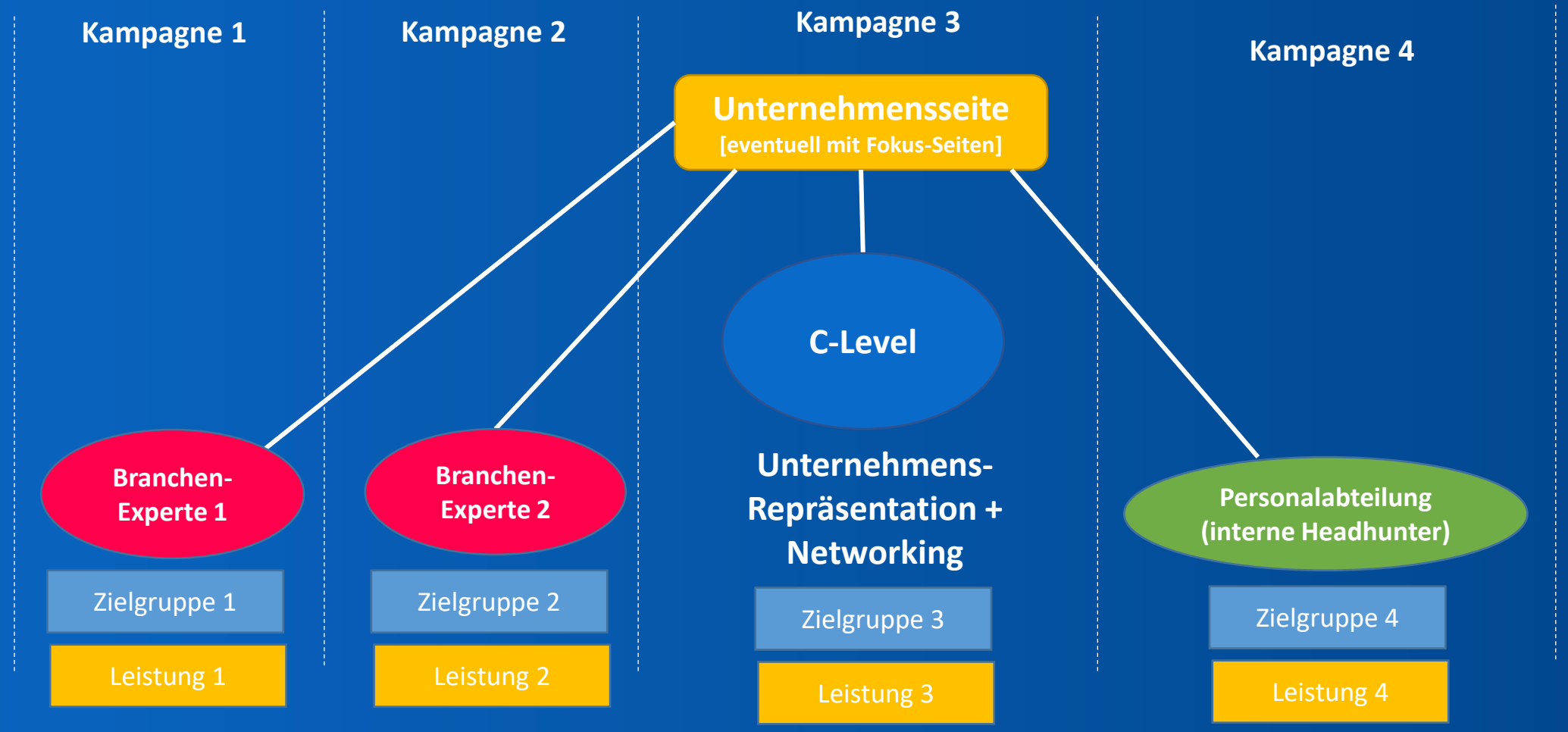
Erfolgsgeheimnis Nr.3: Die richtige Strategie als Unternehmen…



Kundengewinnung & -bindung + Sichtbarkeitssteigerung in der Zielgruppe

Aktive & Passive Mitarbeitergewinnung

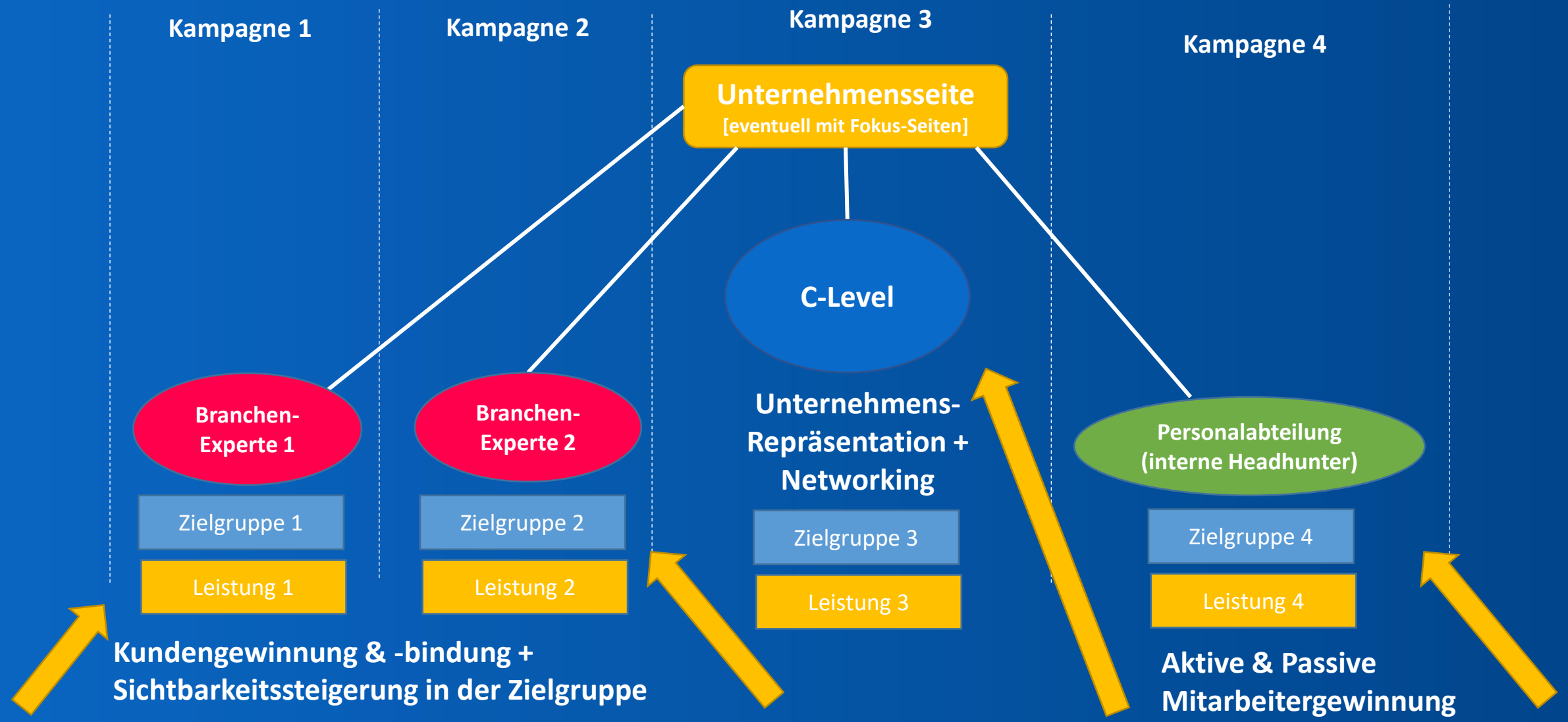
Erfolgsgeheimnis Nr.3: Die richtige Strategie als Unternehmen…



Kundengewinnung & -bindung + Sichtbarkeitssteigerung in der Zielgruppe

Aktive & Passive Mitarbeitergewinnung

Erfolgsgeheimnis Nr.3: Die richtige Strategie als Unternehmen…



Und wie wird am besten gestartet?

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –

Imageaufbau – Account based Marketing

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –

Imageaufbau – Account based Marketing

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

3. Messaging

Social Selling – nützlich sein –
Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

3. Messaging

Social Selling – nützlich sein –
Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

Angebotstreppe & Assets über Nachrichten

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

3. Messaging

Social Selling – nützlich sein –
Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

Angebotstreppe & Assets über Nachrichten

Gespräch / Termin / Anfrage

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

3. Messaging

Social Selling – nützlich sein –
Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

Angebotstreppe & Assets über Nachrichten

Gespräch / Termin / Anfrage

Geschäfts-beziehung

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

4. Community-Pflege

Netzwerkpflege – Kommentare bei Kunden, Zielkunden & Partnern – Sichtbarkeit bei anderen Experten

3. Messaging

Social Selling – nützlich sein – Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren, finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding – Imageaufbau – Account based Marketing

Angebotstreppe & Assets über Nachrichten

Gespräch / Termin / Anfrage

Geschäfts-beziehung

Los geht‘s mit dem LeadIn Sales System!

5. Content zur Positionierung als Thought Leader
Inspiration – Awareness-Aufbau – Werte kommunizieren –
Einwände auflösen – Sympathie, Vertrauen & Expertenstatus aufbauen
+ Live Events bei LinkedIn + Newsletter bei LinkedIn

4. Community-Pflege
Netzwerkpflege – Kommentare bei Kunden, Zielkunden & Partnern –
Sichtbarkeit bei anderen Experten

3. Messaging
Social Selling – nützlich sein –
Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

2. Strategisches Vernetzen
Wunschkunden definieren,
finden und kontaktieren

1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen
Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

Angebotstreppe & Assets über Nachrichten

Gespräch / Termin / Anfrage

Geschäfts-beziehung

Also fassen wir nochmal zusammen?

The 1 idea: *LinkedIn ist das optimale B2B Social Media CRM*

Erfolgsgeheimnis Nr. 1: *Nutze LinkedIn, wie LinkedIn denkt und funktioniert…*

Erfolgsgeheimnis Nr. 2: *Erkenne & nutze das Potenzial für Dich & Dein Unternehmen*

(…bevor Dein Wettbewerb es tut…)

Erfolgsgeheimnis Nr. 3: *Wähle die richtige Strategie als Unternehmen*

Ich freue mich über Vernetzungen & Kenntnisbestätigungen auf meinem LinkedIn Profil

Erfolgsgeheimnis Nr.3 + 1:

Arbeitet mit uns oder anderen Profis!

WIR ♥ WERBUNG

FUNKE MediaSales

Erfolgsgeheimnis Nr.3 + 1:

Arbeitet mit uns oder anderen Profis!

Sprecht mich bei LinkedIn an für einen kostenfreien Beratungstermin

oder über

contact@leadin-sales-system.com

Mehr Infos unter:

leadin-sales-system.com

Besondere Möglichkeit:

LinkedIn für KMU im B2B
– Masterclass mit Steffen Wetzel

In dieser kompakten Masterclass zeigt einer der führenden LinkedIn-Experten im DACH- Raum, wie LinkedIn als strategisches Tool für Sichtbarkeit, Reichweite und Kundenbindung genutzt werden kann. Praxisnah und geeignet für Einsteiger wie Fortgeschrittene:

- **Welches Potenzial LinkedIn für Unternehmen bietet – und wie man es effektiv ausschöpft**
- **Welche Strategien wirklich funktionieren, um LinkedIn im B2B erfolgreich einzusetzen**
- **Welche Maßnahmen sofort umsetzbar sind, um mehr Aufmerksamkeit, Kunden und Talente zu gewinnen**

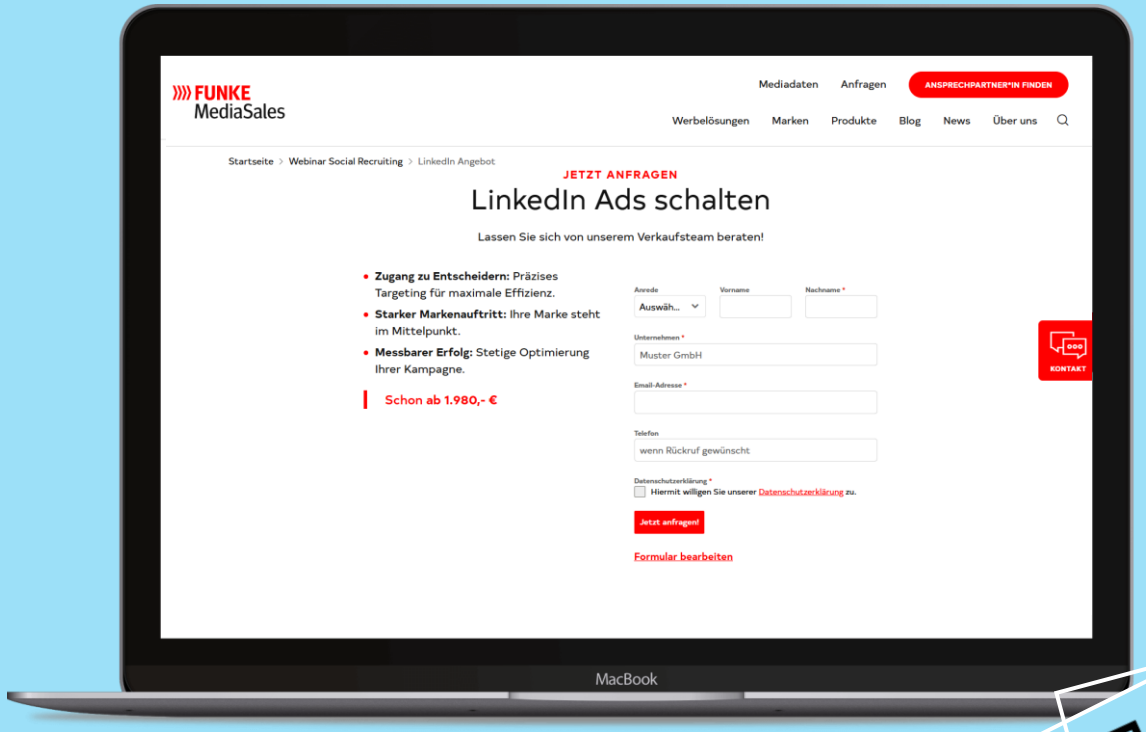
Wann? 23. September 2025 | 14:00 – 17:30 Uhr
Wo? FUNKE Media Office, Jakob-Funke-Platz 1, 45127 Essen

FUNKE MediaSales

Link im Chat

LINKEDIN ADS SCHALTEN

Jetzt durchstarten!



Entscheider*innen ansprechen

Starker Markenauftritt

Messbarer Erfolg

Zum Angebot

Scan oder klick mich

WIR ♥ WERBUNG

FUNKE MediaSales

https://funkemediasales.de/webinar-linkedin/linkedin-angebot/