

UNTERWALD

# SOCIAL SELLING & PERSONAL BRANDING

Wie nutze ich im Recruiting das volle Potenzial von LinkedIn?



## Was ist Social Selling?

Als Social Selling wird Verkauf auf eine **soziale Art & ohne Kaltakquise** bezeichnet mit Fokus auf eine dezente, langfristige & stark kundenorientierte Vertriebsart - häufig in Social Media umgesetzt.

## Was ist Personal Branding?

Employer Branding ist im Recruiting ein Begriff - Personal Branding weniger. Dabei setzt man nicht den Arbeitgeber in den Fokus sondern den rekrutierenden Mitarbeiter als **Fachexperte**.

## Wozu im Recruiting?

Positioniert man sich auf LinkedIn als Recruiter oder Personalberater als Experte, kann man mit **organischer Reichweite** langfristig Kandidaten & Kunden gewinnen.

## Warum Fokus auf LinkedIn?

Wer rekrutiert, ist meist auf LinkedIn unterwegs. LinkedIn kann mehr als Active Search Werkzeug & Stellenanzeigen-Verteiler sein. Die **Zielgruppe** ist im Netzwerk & die **Interaktion** hoch.

## Was kann man erreichen?

Etabliert man sich als Fachexperte durch regelmäßige Inhalte & Interaktion, steigt die eigene Sichtbarkeit. Im besten Fall kommen Kandidaten & Kunden **aktiv** auf einen zu. Hier Zahlen aus Kundenprojekten:

### 2 x so viel Sichtbarkeit

Doppelt so viel Sichtbarkeit & Profil-Aufrufe in der relevanten Zielgruppe durch die Optimierung einzelner **Mitarbeiterprofile**.

### 8 x mehr Engagement

Steigerung der Interaktionen & des Engagements auf die Beiträge der Recruiter & Personalberater durch passenden **Content**, intelligent ausgespielt.

### 2 x mehr positives Active Search

Doppelt so viel positives Feedback beim Active Search durch mehr Aktivität & **Vertrauenswürdigkeit** im Netzwerk.

### 1h Zeit pro Woche

Durch eine intelligente Strategie & Vorbereitung reicht 1h pro Woche, um die **Positionierung** auf LinkedIn zu pflegen. Die Ergebnisse sind **nachhaltig & langfristig**, wenn man mit Qualität dran bleibt.