

ONLINE FINDEN
OFFLINE BINDEN

11 gute Gründe für ein LinkedIn-Unternehmensprofil

Informationen Stand Januar 2024

LinkedIn ist das weltweit größte Social Media-Business-Portal mit mittlerweile mehr als 1 Milliarde Usern – davon über 22.000.000 Personen aus der DACH-Region (Deutschland – Österreich – Schweiz).

Umso wichtiger ist es, auf dieser Business-Plattform neben einem professionellen Personenprofil **auch über ein aussagekräftiges Unternehmensprofil** zu verfügen.

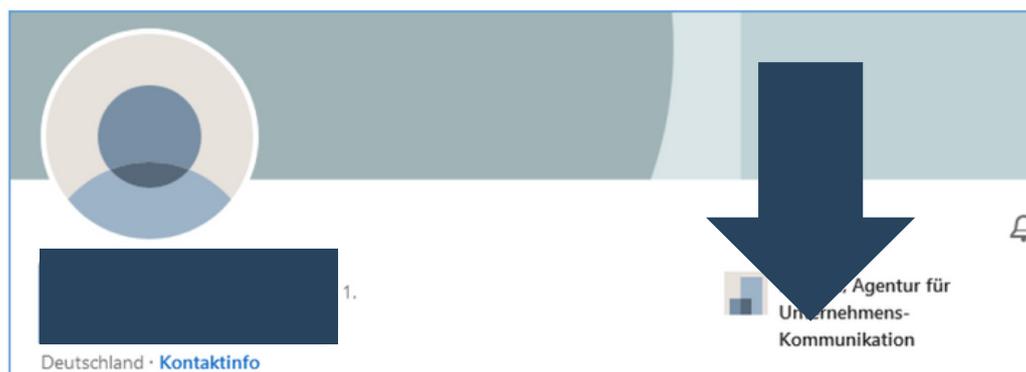
Doch die Realität sieht anders aus!

Speziell viele Selbständige und kleine Unternehmen verfügen überhaupt noch gar nicht über ein eigenes Unternehmensprofil.

Und verpassen damit nicht nur die Chance, besser gefunden zu werden, sondern hinterlassen auch nicht den besten Eindruck bei Profilbesuchern, Interessenten, Kunden, Lieferanten und den eigenen Mitarbeitern.

WORAN MAN DAS ERKENNT?

Die eigene Firma neben den Namen zeigt nicht das eigene Logo an, sondern nur ein grau schraffiertes Feld. Klickt man auf das Unternehmen, erscheinen dann nur Mitarbeiter, die das Unternehmen in identischer Schreibweise in ihrem Profil haben – aber kein Unternehmensprofil mit fundierten Infos.



11 gute Gründe für ein LinkedIn-Unternehmensprofil

Über LinkedIn können Sie mit einem professionellen Unternehmensprofil nicht nur Ihr Netzwerk, zukünftige LinkedIn-Profilbesucher sowie potenzielle Interessenten und Kunden überzeugen, sondern ein gutes und aussagekräftiges Firmenprofil ermöglicht Ihnen noch viel mehr.

Es gibt 11 gute Argumente dafür, die sich ein professionelles Firmenprofil anlegen – gerne auch mit unserer Unterstützung!

01 Die professionelle Außendarstellung

Es gibt keine Chance für einen zweiten Eindruck, sofern jemand Ihr LinkedIn-Personen-Profil besucht. Und wenn dann sofort aufgrund des fehlenden Logos bei Ihrem Unternehmensnamen dem Profilbesucher signalisiert wird, dass Sie sich anscheinend wenig bis gar nicht mit Ihrem LinkedIn-Auftritt beschäftigen, steigert das nicht die Bereitschaft, mit Ihnen persönlich Kontakt aufzunehmen.



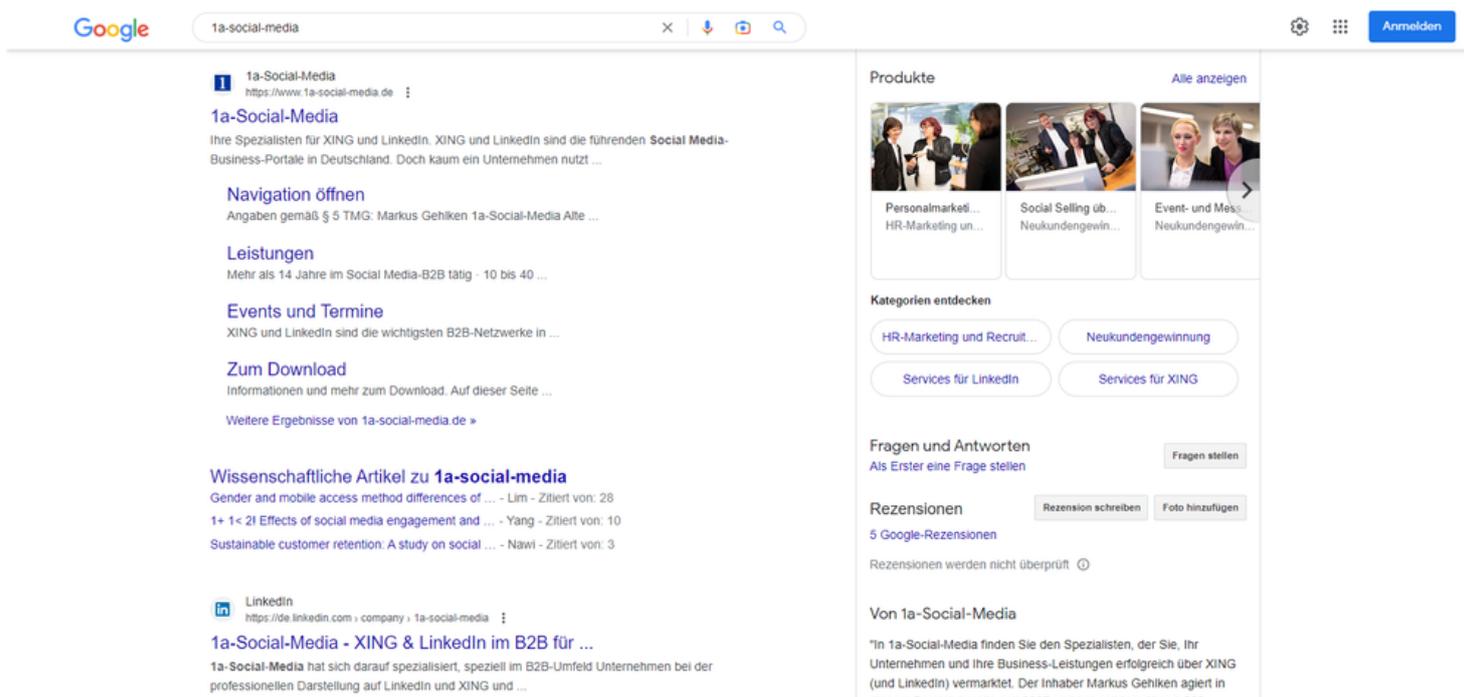
02 Zusatz-Option für weitere und wichtige Informationen

Aufgrund verschiedener Zeichen-Limitierungen einzelner Bereiche und Felder lassen sich bei weitem nicht alle firmenrelevanten Informationen im eigenen Personen-Profil „unterbringen“. Und mitunter ist das auch nicht sinnvoll.

Mit einem eigenen Unternehmensauftritt bei LinkedIn (**der übrigens keine Extra-Gebühren kostet und auch als kostenfreies Basis-Mitglied verfügbar ist**) verfügen Sie über die Option, einzelne Firmenbereiche, Produkte und Leistungen ausführlicher und detaillierter vorzustellen.

03 Hohe Suchmaschinen-Relevanz und TOP-Platzierungen bei Google

Die Erfahrung zeigt, dass speziell bei Selbständigen, Freiberufler(innen) und kleinen Unternehmen das Unternehmensprofil auf LinkedIn nahezu immer zu den TOP 3 bei den Google-Suchergebnissen gehört (bei Recherchen nach Ihrer Firma). **Das ist allerdings nur dann der Fall, wenn das LinkedIn-Unternehmensprofil überhaupt angelegt ist, über vernünftige Grundinformationen verfügt und auch hin und wieder dort Content veröffentlicht wird.**



The screenshot shows a Google search for '1a-social-media'. The search results are as follows:

- Result 1:** 1a-Social-Media (https://www.1a-social-media.de) - 1a-Social-Media. Ihre Spezialisten für XING und LinkedIn. XING und LinkedIn sind die führenden Social Media-Business-Portale in Deutschland. Doch kaum ein Unternehmen nutzt ...
- Result 2:** LinkedIn (https://de.linkedin.com/company/1a-social-media) - 1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für ...

The right sidebar contains sections for 'Produkte', 'Kategorien entdecken', 'Fragen und Antworten', 'Rezensionen', and 'Von 1a-Social-Media'.

Das LinkedIn-Profil von 1a-Social-Media wird auf Platz 2 direkt nach der eigenen Homepage gelistet!

04 Bündelung von Mitarbeitern und Partnern

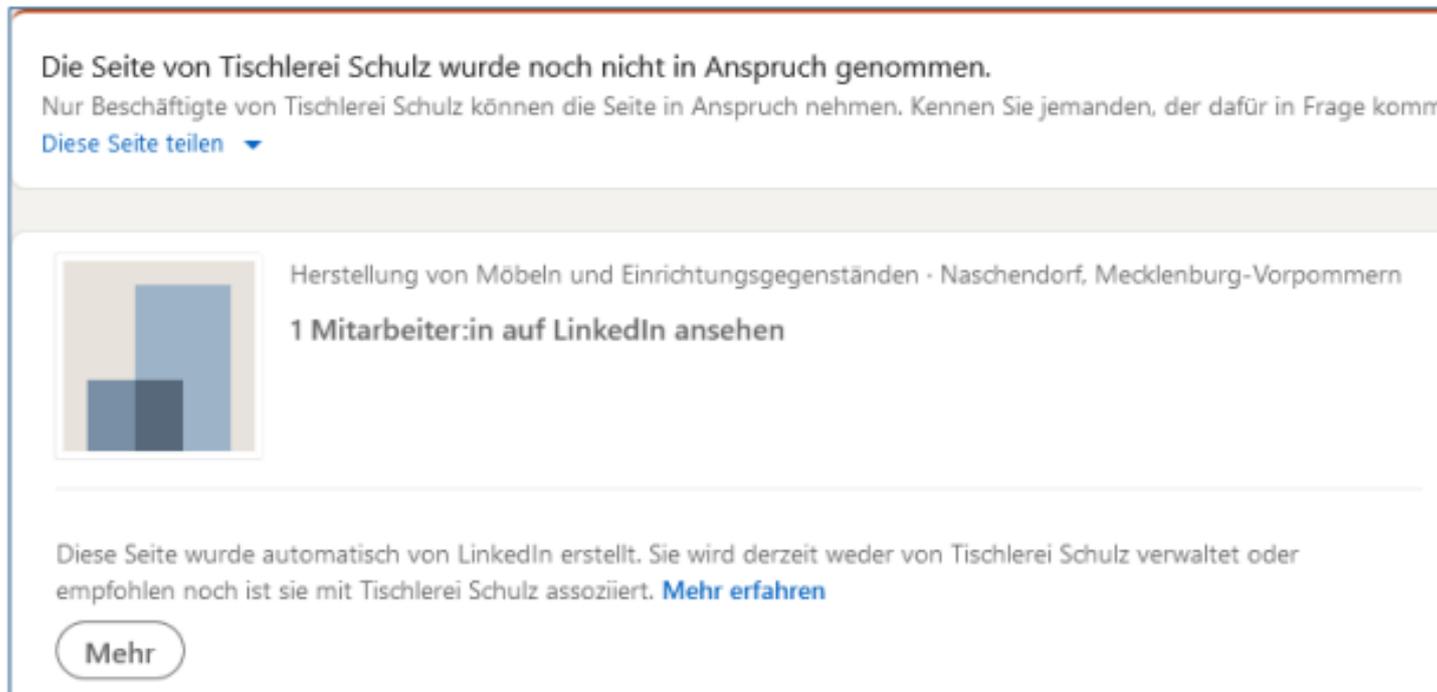
Mit einem LinkedIn-Unternehmensprofil können nicht nur die Personenprofile der eigenen angestellten Mitarbeiter gebündelt werden, sondern Sie können z.B. auch freie Mitarbeiter, HandelsPartner oder Referenten, die für Ihr Unternehmen agieren, unter diesem „Unternehmen-Dach“ einheitlich zusammenfassen.

05 Nutzung einer kostenfreien LinkedIn-Stellenanzeige

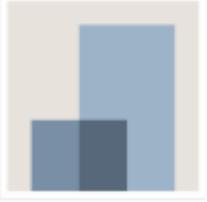
Sofern Sie über ein eigenes LinkedIn-Unternehmensprofil verfügen, können Sie auch kostenfrei und dauerhaft dort Stellenanzeigen platzieren. Die Erfahrung zeigt, dass Sie hier teilweise sogar deutlich mehr Personen erreichen und Bewerbungen bekommen als bei den kostenpflichtigen Online-Stellenportalen. Zudem verbessern Sie damit auch Ihre Auffindbarkeit als potenzieller Arbeitgeber.

06 Schutz vor unbefugter Übernahme

Wenn Sie einen Firmennamen in Ihrem Lebenslauf angelegt haben – aber dann vergessen, anschließend ein Unternehmensprofil anzulegen, kann es durchaus passieren, **dass ein „fremder User“ sich Ihr Unternehmensprofil „kapert“**.



Die Seite von Tischlerei Schulz wurde noch nicht in Anspruch genommen.
Nur Beschäftigte von Tischlerei Schulz können die Seite in Anspruch nehmen. Kennen Sie jemanden, der dafür in Frage kommt?
[Diese Seite teilen](#)

 Herstellung von Möbeln und Einrichtungsgegenständen · Naschendorf, Mecklenburg-Vorpommern
1 Mitarbeiter:in auf LinkedIn ansehen

Diese Seite wurde automatisch von LinkedIn erstellt. Sie wird derzeit weder von Tischlerei Schulz verwaltet oder empfohlen noch ist sie mit Tischlerei Schulz assoziiert. [Mehr erfahren](#)

[Mehr](#)

WIE KANN DAS SEIN?

Ganz einfach: Nach einiger Zeit legt LinkedIn automatisiert auf Basis Ihrer Angaben ein Firmenprofil an und übernimmt Daten aus Ihrem Personenprofil. Rein theoretisch kann nun jeder LinkedIn-User dieses Firmenprofil in Anspruch nehmen und Missbrauch damit betreiben.

Verhindern Sie das zeitnah, indem Sie selbst die Admin-Rechte für Ihr Firmenprofil **beanspruchen bzw. sich von vornherein ein Unternehmensprofil anlegen**.

EIN WEITERER SCHUTZ:

Fügen Sie zu Ihrem Unternehmensprofil auf LinkedIn eine zulässige E-Mail-Domain hinzu, damit Ihre Angestellten bestätigen können, dass sie bei Ihnen beschäftigt sind. Dieses kann für den Zugriff auf den Tab „Ihr Unternehmen“ verwendet werden oder um eine Stellenanzeige im Namen Ihres Unternehmens auf LinkedIn zu posten.

07 Einfache Generierung von Followern

Verfügen Sie über ein Unternehmensprofil, können Sie mit einem einzelnen Klick jeden Ihrer eigenen LinkedIn-Kontakte als Follower für Ihr Unternehmensprofil gewinnen. So verbessern Sie Ihre eigene Auffindbarkeit und Ihr Netzwerk wird über die News-Veröffentlichungen auf Ihrem Firmen-Account zusätzlich über Wissenswertes aus Ihrem Betrieb informiert! Pro Monat stehen Ihnen als Basis-Mitglied auf LinkedIn 100 Gutschriften für Einladungen und als Premium-Mitglied 250 Gutschriften für die Gewinnung neuer Follower auf LinkedIn zur Verfügung. Dabei können Sie auch filtern, wen Sie einladen möchten - z.B. nach Region oder Unternehmenszugehörigkeit.

Kontakte einladen



Wir empfehlen Ihnen, nur Kontakte einzuladen, die Sie persönlich kennen. [Mehr erfahren](#)

250 von 250 Gutschriften verfügbar · Neue Gutschriften verfügbar am: 30. April 2023

Suche nach Namen

Standorte ▾

Aktuelles Unternehmen ▾

Hoch-

0 ausgewählt

[Auswahl aufheben](#)

08 Fokus- und Produktseiten nur mit Unternehmensprofil möglich

Haben Sie eine eigene LinkedIn-Unternehmensseite, können Sie darüber kostenfrei auch zusätzliche Fokus- und Produktseiten anlegen.

Bergolin GmbH & Co. KG
 Creating Your Coatings - Wir schützen was Ihnen wichtig ist. Kompromisslos in Qualität und Service.
 Chemische Produktion · Osterholz-Scharmbeck, Niedersachsen · 442 Follower:innen

Carsten und 2 weitere Kontakte sind hier beschäftigt · 24 Beschäftigte

[✓ Follower:in](#) [Mehr erfahren](#) [Mehr](#)

Start Info Beiträge Jobs Personen Einblicke Videos

Verbundene Seiten

- Protective Coatings Bergolin**
Chemie
Fokusseite
✓ Follower:in
- Wind Power Coatings**
Erneuerbare Energie & Umwelt
Fokusseite
[+ Folgen](#)
- Industrial Coatings Bergolin**
Maschinenbau
Fokusseite
[+ Folgen](#)

Mit diesen Fokuseiten können Sie Ihre Produkt- und Leistungs-Schwerpunkte deutlich effektiver präsentieren, da diese als eigenständige Seite fungieren.

Sind Sie z.B. Personalberater, könnten Sie eine eigene Fokuseite mit dem Thema „Outplacement für Industrie- und Produktionsbetriebe“ anlegen und diese mit Informationen speziell zu diesem Thema füllen.

Es gibt Beispiele, wo es gelungen ist, mit diesen Fokuseiten teilweise in die TOP 10 der Google-Suchergebnisse zu kommen.

Da eine Fokuseite aber immer einer Unternehmensseite untergeordnet ist, gilt: **Ohne Unternehmensseite keine Fokuseite!**

09 Bessere Auffindbarkeit durch Kategorien und Keywords

Im Rahmen Ihres Unternehmensprofils können Sie bis zu maximal 20 Spezialgebiete Ihrer Firma definieren – das können Produkte und Dienstleistungen, potenzielle Zielgruppen-Branchen oder auch besondere Services sein.

Spezialgebiete

Bodenbeschichtungen, Rotorblattbau, Wind Power Coatings, Rotorblattbeschichtungen, Schiffbau, Industrial Coatings, Fahrwerke, Composites, Korrosionsschutz, Beschichtungssysteme, Beschichtungen, Beschichtungslösungen, Applikationsverfahren, Protective Coatings, Windpower, Lacksysteme, Leading Edge Protection, Rotorblattreparatur und Tankstellen

Damit erhöhen Sie signifikant Ihre eigene Auffindbarkeit auf LinkedIn!

10 Eigenständige, kostengünstige und schnelle Aktualisierung

Während Sie für Ihre Homepage bei kleinsten Änderungen ggf. Ihren Webmaster für teures Geld beauftragen müssen oder selbst stundenlang an den Updates sitzen, lassen sich Änderungen bei Produkten und Leistungen in Ihrem Unternehmensprofil auf LinkedIn schnell und zeitnah umsetzen.

11 Leadgenerierung über das LinkedIn-Unternehmensprofil



B2B-Vertrieb und Recruiting über LinkedIn und XING

Seit 2007 haben wir über 1.500 Entscheider(-innen) und Unternehmen bei der effektiven Nutzung von LinkedIn und XING für B2B-Akquise, Personalmarketing, PR und Vertrieb erfolgreich unterstützt.

[Sales-Team kontaktieren](#)



Haben Sie im LinkedIn-Unternehmensprofil das "Lead-Gen" eingeschaltet, können Sie darüber auch direkt Leads durch Interessenten- und Kunden-Anfragen generieren.

Über eine Schaltfläche können dann LinkedIn-User Ihnen direkt über LinkedIn eine Anfrage stellen.

Der Name, die Firma und die Position vom interessierten LinkedIn-User werden dabei automatisch eingetragen.

Bzgl. der E-Mail hat der Interessent dann noch die Option, diese ggf. auch noch zu ändern.

1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen
✕



1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen kontaktieren

Füllen Sie einfach das Formular aus. Dann kann 1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen Sie mit weiteren Informationen kontaktieren.

Wir senden diese Informationen an 1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen, vorbehaltlich der [Datenschutzrichtlinie](#) des Unternehmens.

Email Address *

Last Name
Gehiken

Job title
Inhaber / Experte für die Planung und Realisierung von LinkedIn- & XING-Aktivitäten im B2B-Vertrieb

Company name
1a-Social-Media - Ihre Experten für B2B-Marketing & B2B-Vertrieb über XING und LinkedIn

First Name
Markus

1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen darf mich per E-Mail kontaktieren. *

* Einwilligung erforderlich

1a-Social-Media - XING & LinkedIn im B2B für Kundenreaktivierung, Recruiting und Vertrieb nutzen darf Ihren Namen und Ihre E-Mail-Adresse verwenden, um Ihnen Informationen zu den Produkten des Unternehmens zuzusenden.

Senden

ZUSÄTZLICHE BESONDERHEIT:

Sie bekommen mit der Anfrage sogar die Genehmigung, den Interessenten nicht nur über LinkedIn, sondern im Anschluss auch per E-Mail zusätzlich kontaktieren zu dürfen.

Kein unwichtiger Faktor in der heutigen Zeit, in der es auch sehr schnell zu Abmahnungen wg. unlauterer Werbung kommt.

Ein Unternehmensprofil auf LinkedIn ist absolut empfehlenswert!

Optimieren Sie die Auffindbarkeit und Darstellung Ihres Unternehmens auf LinkedIn, erweitern Sie Ihre Optionen für mehr Leads und Kunden-Anfragen und verbessern Sie Ihr Ranking sowohl bei LinkedIn als auch auf Google.



Wir erstellen Ihnen gerne ein LinkedIn-Unternehmensprofil-Konzept und stellen für Sie nach Überprüfung und Feedback auch alle Inhalte ein. Und das zu fairen und preiswerten Konditionen!

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Fragen zu unseren Leistungen zur Verfügung. Kontaktieren Sie mich dazu gerne per LinkedIn, E-Mail oder auch telefonisch. Ich freue mich auf Ihren Kontakt - Ihr Martin Müller (Mister Matching© & LinkedIn-Trainer).

Adress- und Kontaktdaten

MISTER MATCHING®, Inh. Martin Müller, Friedhofsweg 12, 50389 Wesseling,
Tel. 02236-363820

Web-Page: www.mister-matching.de E-mail: martin@mister-matching.de