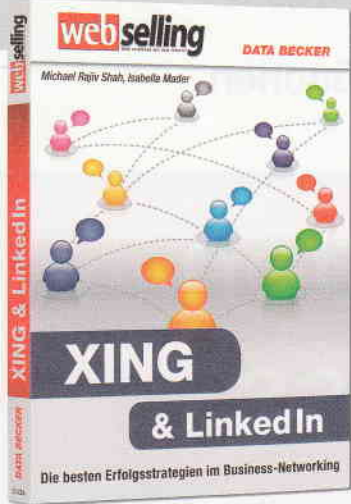


Wofür nutzen Sie Business-Netzwerke?



Jörg Rensmann

Infomantis, Osnabrück

Ich bin seit Langem auf Xing mit einem Premium-Profil aktiv. Auch mein LinkedIn-Konto stammt aus Zeiten, als die Mitgliederzahlen noch sechsstellig waren. Beide Netzwerke sind gut und wichtig, um bestehende Geschäftskontakte auch über lange Zeit zu pflegen. Als Instrument zur Neukunden-Akquise verwende ich die Plattformen allerdings nicht.

Heiko Burrack

New Business Advice, Frankfurt

Auch Business-Netzwerke sind von Selbstdarstellern und Dummbabbler überschwemmt. Beide bieten aber im besten Fall sehr gute Recherchemöglichkeiten.

Benedict Rehbein

Pioneer Communications, Leipzig

Xing und LinkedIn sind die (Social-) CRM-Systeme der Privatpersonen. Beide gehören für mich zum Handwerkszeug eines guten PR-Beraters. Sie nützen für Kontaktaufnahme, schnelle Informationsgewinnung und

Netzwerke erreichbar zu sein dort für einige die Hemmschwelle erfahrungsgemäß niedriger ist als mit jemandem einen Erstkontakt zu knüpfen.

Kathrin Müller

Cookie Communications, Hamburg

Grundsätzlich mag ich keine Business-Netzwerke wie Xing und LinkedIn, aber nur in der Gratisnutzungsphase. Die internationale Vernetzung über LinkedIn-Kommunikation ist LinkedIn meiner persönlichen Sicht eine spannendere Portal. Die Integration von Social Media muss etwas reduzierter und gezielter ablaufen. Viele Tweets und Facebook Beiträge sind einfach nervig zu finden. Ich finde App-Integrationen von Scoop.it oder auch die DL-Integration ganz hervorragend. Sie ermöglichen einen schnellen Zugriff auf für mich relevante Themen. Reine Zeitersparnis sind aber die meisten Gruppenfunktionen. Mehrwert ist eher selten zu finden. Xing und LinkedIn sind für mich keine Visitenkarte. Wollen

Netzwerke wie Xing oder LinkedIn sollen Berufstätigen dazu dienen, mit Geschäftspartnern in Kontakt zu bleiben oder neue Kontakte herzustellen. Mittlerweile können sie aber noch viel mehr, beispielsweise Stellenanzeigen veröffentlichen, E-Mails an Gruppen versenden oder Unternehmen präsentieren. Profitieren Sie als individueller Berufstätiger wirklich davon? Oder sind Sie schon genervt durch Anfragen von Unbekannten oder E-Mail-Spam?

Foto: Mader/Rajiv Shah, webselling, Data Becker