

03.02.2016 – 10:31 Uhr

LinkedIn stellt Social Selling-Lösung in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor

München (ots) -

LinkedIn Sales Navigator unterstützt Vertriebsprofis bei der gezielten Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden

LinkedIn, das weltweit größte Business-Netzwerk mit über 400 Millionen Mitgliedern, davon sieben Millionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, stellt seine Vertriebslösung "Sales Navigator" ab sofort auch auf Deutsch bereit. Die in die LinkedIn-Plattform integrierte Lösung unterstützt Vertriebler nicht nur dabei, vielversprechende Leads zu identifizieren. Sie erleichtert auch die Ansprache potenzieller Kunden, weil sie viele Informationen rund um deren öffentliches Profil und deren Aktivitäten anzeigt. Die Einblicke erleichtern die Ansprache, die Bereitstellung maßgeschneiderter Informationen sowie Angebote und erhöhen somit die Erfolgsaussichten. Um die 100 Unternehmen nutzen LinkedIn Sales Navigator in Deutschland bereits.

"Cold-Calls waren schon immer schrecklich für alle Beteiligten und werden es immer bleiben", so Arjen Soetekouw, Leitung LinkedIn Sales Solutions (LSS) in der DACH-Region. "Das Spannende am Sales Navigator ist die Transparenz, welche die Lösung Vertriebsfachkräften bietet. Sie erhalten Informationen zu Interessen und Aktivitäten von Geschäftspartnern in Echtzeit. Durch das Wissen über die vom potentiellen Kunden gesuchten Informationen kann sich eine echte Konversation entwickeln, die mittel- bis langfristig zu stabileren Beziehungen führt. Es gibt aktuell kein anderes Produkt auf dem Markt, das Vertriebsprofis im Hinblick auf Zielgruppe, Qualität der Inhalte und Netzwerk in einer ähnlichen Dimension unterstützt und auf diese Weise neue Möglichkeiten eröffnen kann."

Zu den Kunden, die in der DACH-Region bereits auf LinkedIn Sales Solutions setzen, gehört unter anderem SAP. Dazu Malin Lidén, Vice President, SAP Experience: "Unsere Kunden kaufen in der digitalen Welt anders ein: der Großteil des Anschaffungsprozesses findet online statt. Wir sehen täglich wie wichtig es ist, unseren Kunden dort zu begegnen, wo sie sich vorzugsweise aufhalten und sie mit passenden Informationen bei ihren Entscheidungen zu unterstützen. Durch die richtige Nutzung von digitalen Netzwerken öffnen sich Türen leichter - LinkedIn Sales Navigator bietet hierfür einen effektiven Schlüssel an. Es bedarf aber auch einer kulturellen Veränderung: Auf einem offenen, digitalen Marktplatz zählen Einfluss, Verbindungen und Expertise mehr als der Titel. Daher arbeiten wir bei SAP über Abteilungsgrenzen hinweg, um das volle Potential von Social Selling für Kundengewinnung und -bindung sowie die Steigerung der Kundenzufriedenheit zu nutzen. Das bedeutet für uns digitale Transformation."

Potenzial von Social Selling

Schon heute werden millionenfach Geschäfte auf LinkedIn getätigt. Der LinkedIn Sales Navigator beschleunigt diese Prozesse und macht das Finden und Ansprechen von neuen Kontakten noch einfacher und effizienter. "Einkäufer gehen eher auf eine Ansprache ein, wenn der Vertriebsmitarbeiter zeigen kann, dass er sich mit den entsprechenden Bedürfnissen beschäftigt hat", erklärt Arjen Soetekouw. "Allein die Position des Angesprochenen zu kennen, verbessert den Eindruck bei einer Ansprache um 64 Prozent*. 75 Prozent der Einkäufer nutzen zudem selbst Social Media um sich vor Käufen zu informieren**. Der Vertrieb tut also gut daran, dort selbst eine Präsenz aufzubauen, Wissen zu teilen, und sich zu profilieren." Tatsächlich haben bestehende Nutzer von Sales Navigator eine siebenmal größere Pipeline an potentiellen Käufern und elfmal höhere Umsätze als Vertriebsexperten, die nur LinkedIn nutzen***.

Einige Features des LinkedIn Sales Navigator

- Speziell auf den Nutzer abgestimmte Lead-Empfehlungen
- Profilsichten von relevanten Kontakten
- TeamLink: Anzeige, ob der Vertriebsmitarbeiter bereits mit Kollegen des Leads vernetzt ist
- Regelmäßige Updates über Interessen und Aktivitäten von potentiellen Leads in Echtzeit
- InMails: Möglichkeit, private Nachrichten an LinkedIn-Mitglieder zu schicken, mit denen man nicht vernetzt ist

Wie SAP die LinkedIn Sales Solutions gewinnbringend einsetzt, ist hier noch genauer beschrieben:
<http://ots.de/ZzPiK>

- * Report von LinkedIn: "How to Engage B2B Buyers and How B2B Buyers Perceive You"(2014)
- ** Kathleen Schaub, IDC, "Social Buying Meets Social Selling: How Trusted Networks Improve the Purchase Experience," April 2014
- *** Andy Wong, Marketing Analytics, Facebook, April 2015

Über LinkedIn

LinkedIn vernetzt weltweit Fach- und Führungskräfte und hilft ihnen dabei, produktiver und erfolgreicher zu sein. Zudem verbessert das Online-Businessnetzwerk nachhaltig die Rahmenbedingungen für Personalsuche, Marketing und Vertrieb. LinkedIns Vision ist der Economic Graph, ein globales Netzwerk von qualifizierten Fachkräften, das jedem Mitglied neue Karrierechancen eröffnen kann. LinkedIn hat insgesamt mehr als 400 Millionen Mitglieder. In der Region Deutschland, Österreich und Schweiz erreichte LinkedIn im August 2015 sieben Millionen Mitglieder.

Kontakt:

LinkedIn Deutschland, Österreich, Schweiz
Gudrun Herrmann
E-Mail: gherrmann@linkedin.com
Twitter: @LinkedInDACH / Facebook: LinkedIn DACH
LinkedIn: <http://de.linkedin.com/in/gudrunherrmann>

Hotwire PR
Anna Schroth
Tel.: +49 (0)89 244 14 33 03
E-Mail: anna.schroth@hotwirepr.com
LinkedIn: <https://de.linkedin.com/in/annaschroth>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100011749/100783583> abgerufen werden.