

# Webinar #2

LinkedIn & Sales Navigator -  
Systematisch zu neuen Kunden

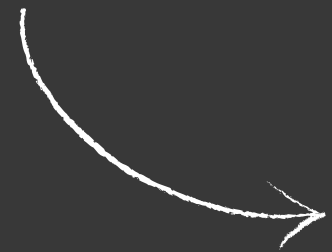


# Freddy Hüsler Digital Marketing

- Seit 2016 bin ich selbständiger Marketing Berater
- Seit 2020 Dozent für Digital Marketing an zwei Hochschulen (BFH & HSO)
- Seit 2022 darf ich regelmässig Referate halten, u.a. für marketing.ch
- Seit 2016 habe ich mit meinen Mitarbeitern über 350 deutschsprachige Unternehmen betreut & vermarktet
- Seit 2021 kreierte ich zusammen mit SEO-Experte Musti clevere B2B-Vertriebssysteme für KMUs & Startups
- Fokus Google & LinkedIn

## Webinar-Slides Download

- SEO für KMUs #1
- SEO für KMUs #2
- LinkedIn & Sales Navigator #1
- LinkedIn & Sales Navigator #2



# Ziel von heute

Du wirst nach diesem Webinar wirst einen konkreten Einblick haben, wie das Lead-Basierte-Marketing via LinkedIn funktioniert.

# LinkedIn

The screenshot shows the LinkedIn profile of Freddy Hüsler. At the top, there is a navigation bar with icons for Home, Network, Jobs, Messages, and Notifications. Below this is a search bar and a banner image. The banner features a circular profile picture of Freddy Hüsler on the left and the text 'B2B-Marketing mit System & Lächeln. Fokus: Google & LinkedIn' on the right. Above the banner, there are logos for 'Dozent & Referent', 'H50', 'marketing', and 'IFJ', along with the website 'freddyhuesser.ch'. Below the banner, there are logos for '350+ betreute KMUs', 'IDM', 'translate', 'blueworks', 'BREITENMOSER', 'KAIROS', and 'Sportsster74'. The profile name 'Freddy Hüsler (Marketing) · 1.' is displayed, followed by a bio: 'B2B Marketing mit System & Lächeln | Wir generieren dir wöchentlich Kundenanfragen via Google + LinkedIn | oder lerne wie's geht: Neue Kurse'. Below the bio, there are hashtags: '#seo, #leadgenerierung, #digitalmarketing, #linkedinmarketing und #marketingstrategie'. The location is 'Zürich, Zürich, Schweiz' and there is a 'Kontaktinfo' link. A link for 'Marketing Kurse für KMUs' is also present. At the bottom, it shows '2.953 Follower:innen · 500+ Kontakte'. To the right of the profile, there is a logo for 'Freddy Hüsler - Digital Marketing'.

Das Profil auf LinkedIn ist nicht nur ein Social Media Profil, sondern

- deine digitale Visitenkarte
- deine digitale Verkaufslandingpage
- dein digitaler CV
- dein digitales Netzwerk
- dein digitales Schaufenster
- u.v.m.

**Nur 1% aktiv!**



**Brachland**

# LinkedIn-Content *ist*...

**Freddy Hüsler** (Marketing) · Sie  
B2B Marketing mit System & Lächeln | Wir generieren dir w...  
1 Woche · Bearbeitet · 🌐

Wohnst oder arbeitest du in Zürich/Umgebung?  
Magst du Feigen? 🍌

... mehr anzeigen



45  
18 Kommentare · 2 direkt geteilte Beiträge

Gefällt mir · Kommentar · Teilen · Senden

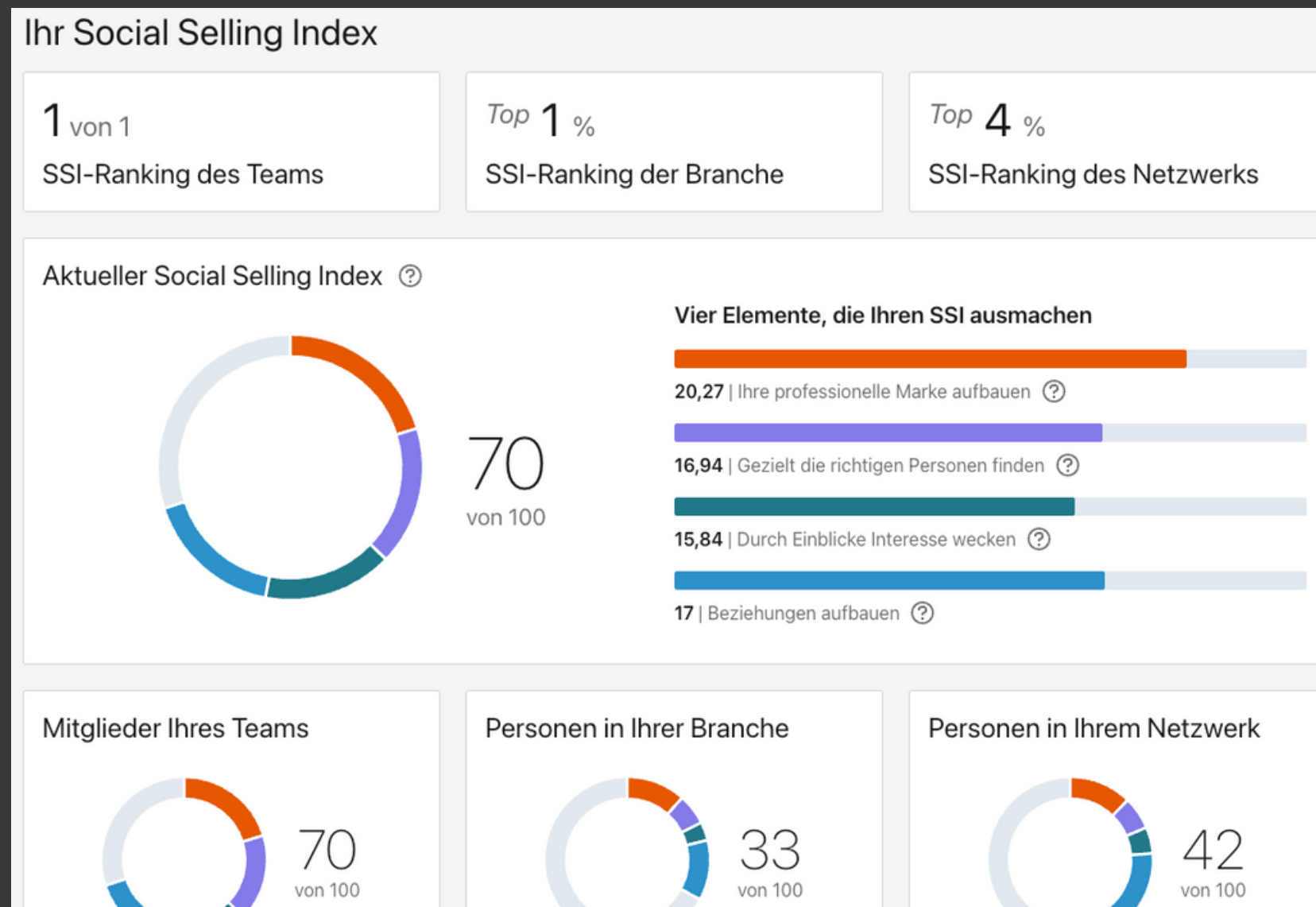
3.348 Impressions [Analysen anzeigen](#)

... "Wusstest du schon, dass..."  
... "Dies hat uns extrem geholfen..."  
... "Einer der häufigsten Fehler..."  
... "Magst du Feigen?"

und zwar regelmässig.



# Social Selling Index



Dein SSI gibt dir eine Einschätzung, wie du aktuell von LinkedIn wahrgenommen wirst.

# **Sales Navigator**

# Sales Navigator ist

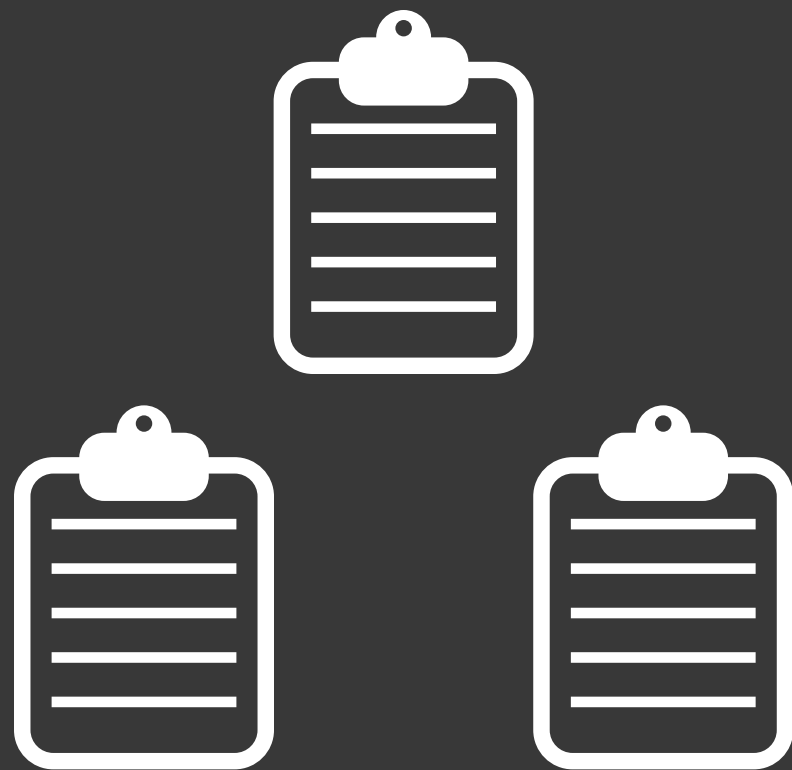
- ein gewaltiges **CRM** voller **potenzieller Kunden**,
- mit denen wir entweder **direkt, indirekt** oder gar **nicht** vernetzt sind (Grad 1-3) und
- die nur etwas **von uns kaufen**, wenn wir ihnen **vorher** einen **Mehrwert schaffen**.

# Strategie Sales Navigator - Lead-Basiertes Marketing

1. Zielkunden & Positionierung erstellt
2. Lead Filter auswählen
3. Suche speichern
4. Leads einzeln checken
5. Spannende Leads als Lead-Liste speichern
6. Im Anschluss interagieren & Mehrwert schaffen
7. **Sales: Erstgespräch/Austausch/Beziehung**

# LinkedIn Sales Navigator Grundprinzip

**Leadlisten =  
Zielgruppen**



**Passive Interaktion =  
Aufwärmen**



**Aktive Interaktion =  
Beziehung/Verkauf**



# Wozu der Aufwand?

Wir **wärmen** unsere potenziellen Kunden **auf**, indem wir noch vor dem ersten Kontakt eine "Beziehung" aufbauen.

Durch die **Interaktion** wird unser Gegenüber auf uns aufmerksam und die natürliche **Abwehrhaltung** beginnt zu verschwinden.

Wenn dann die Ansprache kommt, ist es keine Kaltakquise mehr, sondern viel mehr die logische Folge...

## Praxis-Kurse: Neue Termine im Oktober

- Marketing Basics
- SEO Basics
- LinkedIn Basics



## Keine Lust auf Do it Yourself?

- Kaffeepause / Erstgespräch

