

dialogue x IVD FRÜHJAHR-
FACHTAGUNG

**SICHTBARKEIT SCHLÄGT WERBUNG -
LINKEDIN FÜR IMMOBILIENEXPERTEN**

**STATISTISCH GESEHEN HAT DAS
VERTRAUEN IN UNSERER GESELLSCHAFT
IN DEN LETZTEN 30 JAHREN UM ÜBER
35% ABGENOMMEN.**

Quellen:

Bertelmann Stiftung, Akademie Management und Politik,
Deutsches Institut für Vertrauen und Sicherheit im Internet, Deutscher Wirtschaftsdienst

**KEIN VERTRAUEN =
KEIN KAUF**

**MENSCHEN KAUFEN KEINE IMMOBILIEN.
SIE KAUFEN VERTRAUEN.**

→ KUND:INNEN INFORMIEREN SICH ONLINE

**→ AUTHENTIZITÄT, PERSÖNLICHKEIT &
ZUVERLÄSSIGKEIT**

**→ SICHTBARKEIT ENTSCHEIDET,
WER ANGEFRAGT WIRD**

**VERTRAUEN ENTSTEHT HEUTE DIGITAL,
NICHT ERST IM GESPRÄCH.**

**MENSCHEN VERTRAUEN
ECHTEN PERSONEN.**

**WER SEINE LEISTUNG ZEIGEN MÖCHTE,
MUSS SICH ZEIGEN.**


**QUALITÄT IST AUSTAUSCHBAR,
PERSÖNLICHKEIT NICHT.**

PERSONAL BRAND

14:15

← Carsten Maschmeyer

ICH INVESTIERE IN
GRÜNDERINNEN & GRÜNDER
NICHT IN BUSINESSPLÄNE.






Carsten Maschmeyer · 2.
Internationaler Startup-Investor. Mentor. TV-Löwe. 🦁

[Top Voice](#)

MASCHMEYER GROUP
Metropolregion München

386.235 Follower:innen

 Julia Kuhn ,  Sascha Weber und 11 weitere gemeinsame Kontakte

[+ Folgen](#) [Nachricht](#) [...](#)


Info

Die nächste Gründergeneration fördern, unternehmerische Erfahrung an sie weitergeben und in zukunftsfähige Tech-Startups investieren. Das ist meine Leidenschaft, das treibt mich täglich an.
... mehr anzeigen

Im Fokus

Beitrag


Überstunden sind kein Synonym für Erfolg!




14:16

← Verena Pausder

verenapausder.de





Verena Pausder  · 2.
Vorstandsvorsitzende des Startupverbands | Co-Gründerin des FC Viktoria Berlin | Podcasterin "Fast & Curious"

[Top Voice](#)

Startup-Verband · Universität St.Gallen (HSG)
Berlin, Berlin, Deutschland

[verenapausder.de](#)

184.973 Follower:innen

 Marco Weicholdt,  Jan Puhmann und 15 weitere gemeinsame Kontakte

[Nachricht](#) [Follower:in](#) [...](#)

Info

Ich bin Unternehmerin, Co-Gründerin des FC Viktoria Berlin und seit Dezember 2023 Vorstandsvorsitzende des Startup-Verbands.
Was mich ausmacht ist unternehmerische Leidens... mehr anzeigen

Im Fokus

Beitrag

🌟 RAUS AUS DER BUBBLE 🚀

WARUM LINKEDIN?

**LINKEDIN-NUTZER:INNEN VERBRINGEN
60% MEHR ZEIT ALS AUF ANDEREN
SOZIALEN PLATTFORMEN DAMIT,
INHALTE AUF LINKEDIN ZU LESEN.**

Quelle: The Social Shepherd

**BEI ÜBER 70% DER MARKEN GILT LINKEDIN ALS DIE VERTRAUENS-
WÜRDIGSTE PLATTFORM. DAS BEDEUTET, DASS DORT PLATZIERTE
INHALTE UND ANZEIGEN EHER ALS GLAUBWÜRDIG UND ZUVERLÄSSIG
WAHRGENOMMEN WERDEN.**

Quelle: Skrapp

LINKEDIN

HARD FACTS

- LinkedIn ist die größte Business-Plattform der Welt und in über 200 Sprachen verfügbar.
- Über 22 Mio. aktive Nutzer:innen im DACH-Raum, davon 80 % mit Entscheidungsverantwortung und hohem Einkommen
→ Investoren, Projektentwickler, Architekt:innen, Banken und Unternehmen
- LinkedIn ist die führende **Social-Networking-Plattform für die Pflege geschäftlicher Kontakte.**
- Immobilien verbinden viele Zukunftsthemen: Nachhaltigkeit, Energie, Stadtentwicklung, KI, New Work, Architektur.
- Die Plattform gilt als das vertrauenswürdigste soziale Netzwerk (Business Insider, Digital Trust Report).



ÜBER 1 MRD.
NUTZER:INNEN



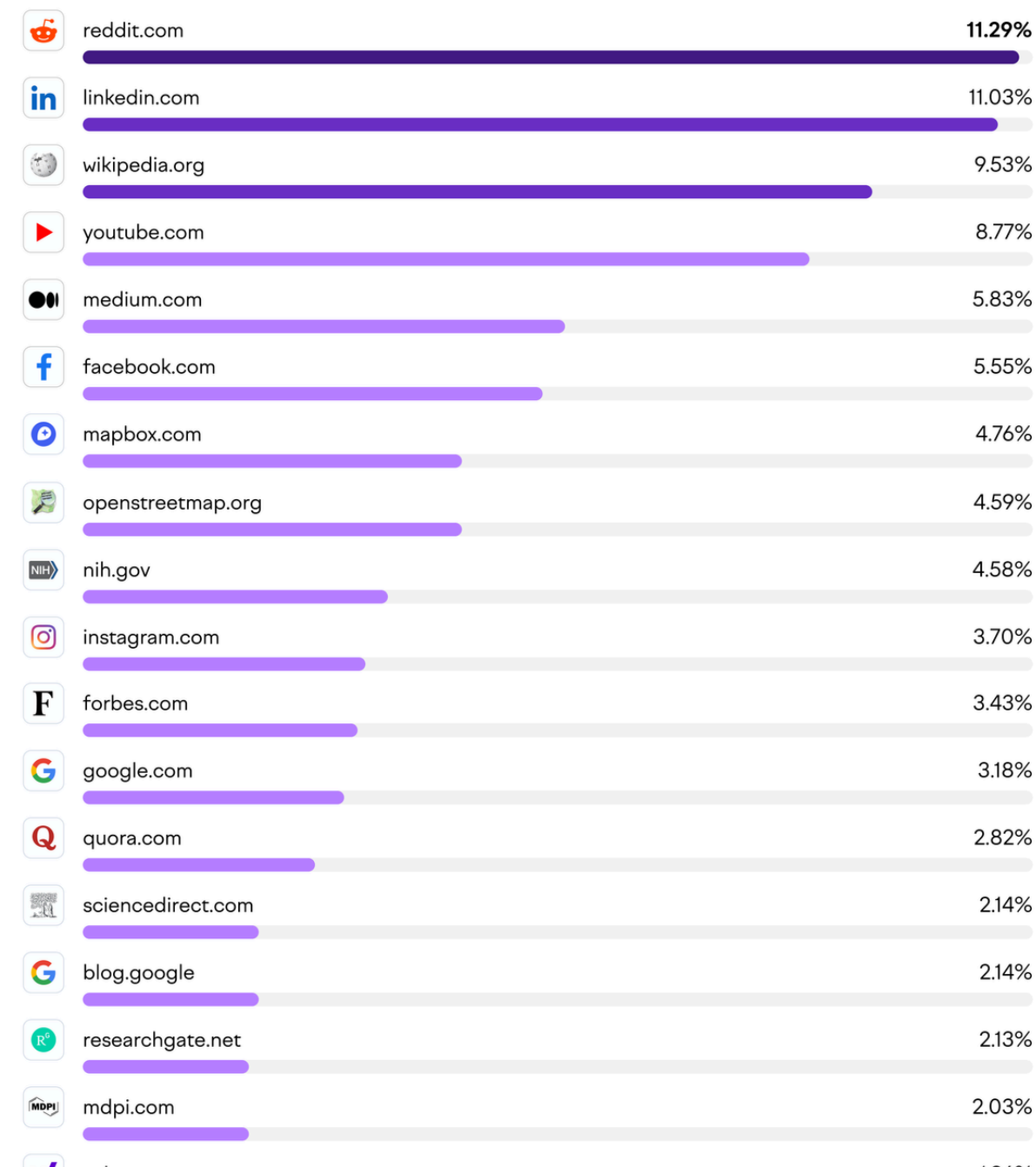
22 MIO.
NUTZER:INNEN

LINKEDIN WIRD ZUR QUELLE FÜR KI

HARD FACTS

Top Domains Cited by LLMs (ChatGPT Search, Perplexity, Google AI Mode)

January 2026



- LinkedIn ist bereits eine der wichtigsten Quellen für KI-Antworten. Noch vor vielen klassischen Medien und vor Youtube.
- Sichtbarkeit entsteht künftig nicht nur im LinkedIn-Feed, sondern auch bei der Suche von Informationen über KI.
- **Alle KI-Systeme zitieren zu 59% einzelne Autoren.**
- Wenn Mitarbeitende regelmäßig über ein Thema schreiben, bauen sie thematische Autorität auf. Das erkennen auch KI-Systeme.

Quelle: Semrush-Studie, März 2026

POTENTIALE FÜR IMMOBILIEN-EXPERT:INNEN

- **Direkter Zugang:** Expert:innen erreichen Entscheidungsträger:innen, Investor:innen, Projektentwickler:innen und potenzielle Kund:innen ohne Umwege über klassische Medien oder Zwischeninstanzen.
- **Dialog statt Werbung:** Durch authentischen Content, Kommentare und Diskussionen entsteht echter Austausch mit der Zielgruppe, der Vertrauen und Beziehungen aufbaut.
- **Themenführerschaft:** Durch regelmäßiges Posten und Kommentieren positionieren sich Immobilienprofis als Vordenker:innen zu Branchentrends wie Nachhaltigkeit, Zinsen, Stadtentwicklung oder KI.
- **Recruiting & Kooperation:** LinkedIn ist Netzwerk- und Recruitingplattform - ideal, um Talente zu gewinnen oder Partner für neue Projekte zu finden.

Mit einer klugen Mischung aus fachlicher Expertise, Persönlichkeit und strategischer Sichtbarkeit entsteht Kommunikationsstrategie, die Dialog und Reichweite vereint.

**LINKEDIN IST KEIN MARKETING-TOOL,
SONDERN EIN VERTRAUENSKANAL.**

**WARUM FÄLLT ES UNS SO SCHWER
IN DIE SICHTBARKEIT ZU GEHEN?**

THE CRINGE MOUNTAIN

EVERYTHING YOU WANT IS JUST ON THE OTHER SIDE OF CRINGE MOUNTAIN.

You are here.



The Naysayers



Haters are always hating from the basecamp.



The cringe mountain



Your goal
aka
land of cool

**SICHTBARKEIT IST NUR MIT FEHLENDER
STRATEGIE CRINGE.**


DIE 3 HEBEL FÜR IMMOBILIENEXPERTEN

1 PROFIL

PROFIL ≠ LEBENS LAUF

**DEIN PROFIL IST DEINE
DIGITALE VISITENKARTE.**

← Suche



Stolle S
IMMOBILIEN

Timo Stolle · 2.
Geschäftsführer bei Stolle Immobilien

Stolle Immobilien
Krefeld, Nordrhein-Westfalen, Deutschland

500+ Kontakte

 Tobias Lechner, Kathrin Mybach und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt

[+ Vernetzen](#) [Nachricht](#) [...](#)

Aktivitäten
498 Follower:innen

Timo Stolle hat noch nichts veröffentlicht.
Aktuelle Beiträge, die Timo Stolle geteilt hat, erscheinen hier.

[Alle Aktivität anzeigen →](#)

Berufserfahrung


 **Geschäftsführer**
Stolle Immobilien · Selbstständig

Interessen

[Unternehmen](#) [Newsletter](#)

Home, People, +, Notifications, Briefcase

← Suche




IMMOBILIEN HIRSCH

Matthias Hirsch · 2.
Geschäftsführer bei Immobilien Hirsch

Immobilien Hirsch
Leipzig, Sachsen, Deutschland



194 Kontakte

 Stefan Lorenz, Erik Baumann und 28 weitere gemeinsame Kontakte


[+ Vernetzen](#) [Nachricht](#) [...](#)

Aktivitäten
193 Follower:innen

[Beiträge](#) [Videos](#) [Bilder](#)


 **Matthias Hirsch** · 2.
Geschäftsführer bei Immobilien Hirsch
2 Wochen ·  [+ Folgen](#) [...](#)

Ihr Immobilienmakler in Leipzig



Home, People, +, Notifications, Briefcase


← Suche



Stefanie Thielemeyer · 2.
Geschäftsführerin bei S Immobilien GmbH

S Immobilien GmbH Detmold · IHK
Deutschland


467 Kontakte



 Dejan-Luca Knezic, Tobias Lechner und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt



[+ Vernetzen](#) [Nachricht](#) [...](#)


Aktivitäten
471 Follower:innen

[Beiträge](#) [Kommentare](#) [Bilder](#)

 Stefanie Thielemeyer hat dies repostet

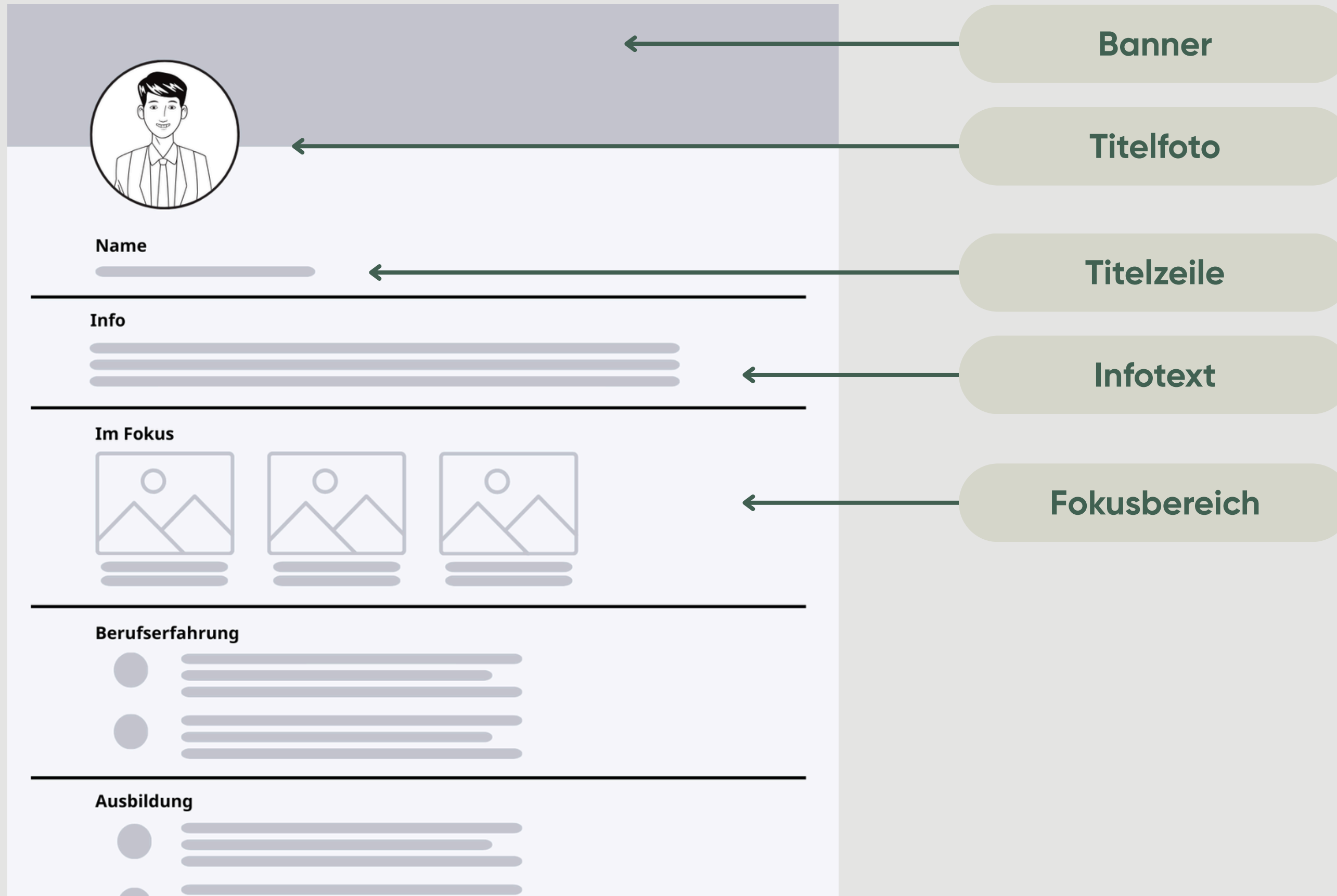
 **OstWestfalenLippe GmbH** [+ Folge](#)
4.765 Follower:innen
3 Wochen · 

 EXPO REAL 2025 – Was für ein Auftritt für Ostwestfalen-Lippe!
 ... mehr



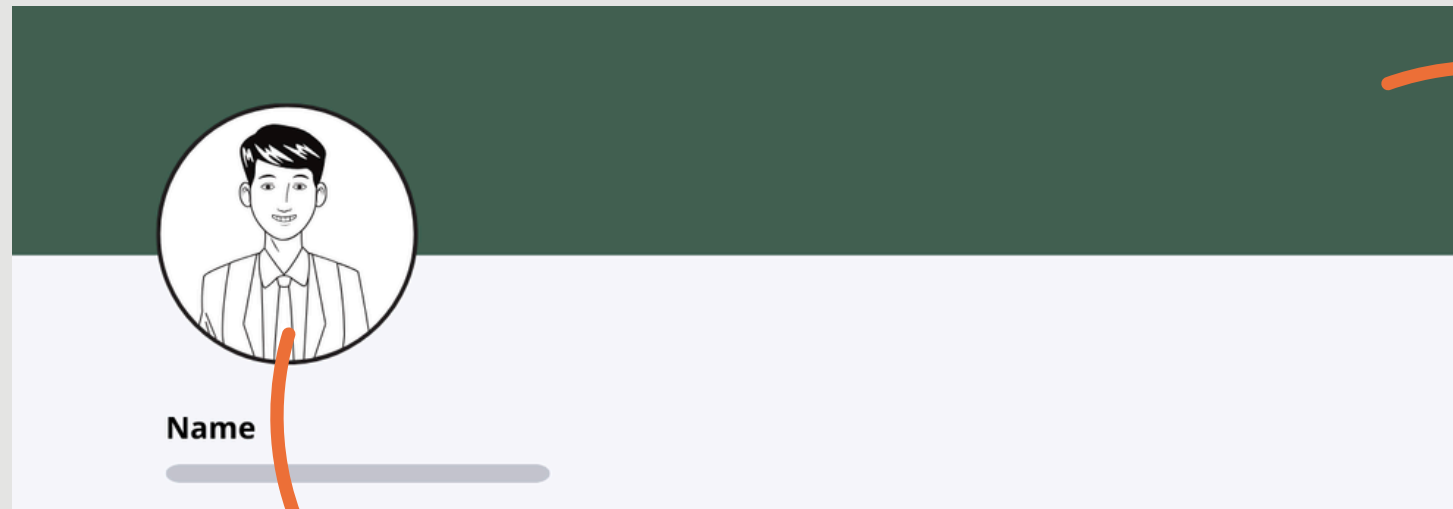
Home, People, +, Notifications, Briefcase

PERSÖNLICHES PROFIL



DEIN LINKEDIN PROFIL

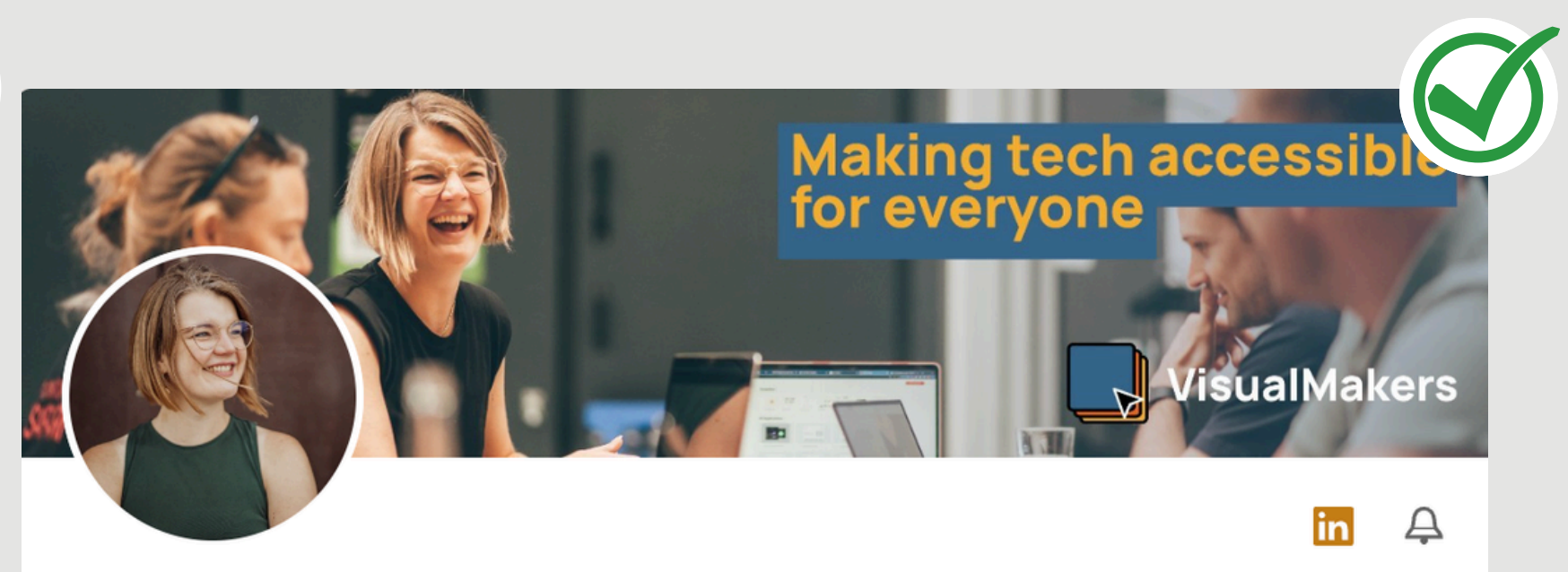
FOTO & TITELBILD



BANNER MIT SPEZIALISIERUNG

PROFESSIONELLES, NAHBARES BILD

TITELBILD



TITELBILD

MOBILE

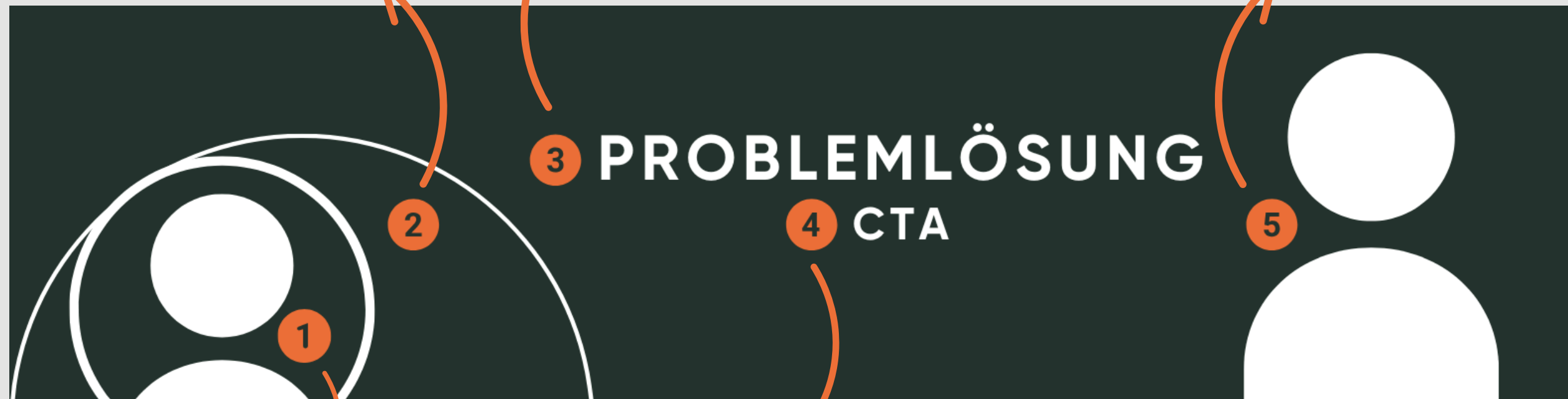
- Platz lassen, wird sonst in der mobilen Version verdeckt

SLOGAN

- Welches Problem löst du wie?
- Kernbotschaft

BANNERBILD

- Ein zweites Bild von dir erzeugt mehr Verbindung und Sympathie



PROFILBILD

- hochwertiges Bild
- neutraler Hintergrund
- Zoom nah an Gesicht

CALL TO ACTION

- Leite Betrachter:innen weiter (Newslettern, Terminbuchung, Website, etc.)

TITELBILD



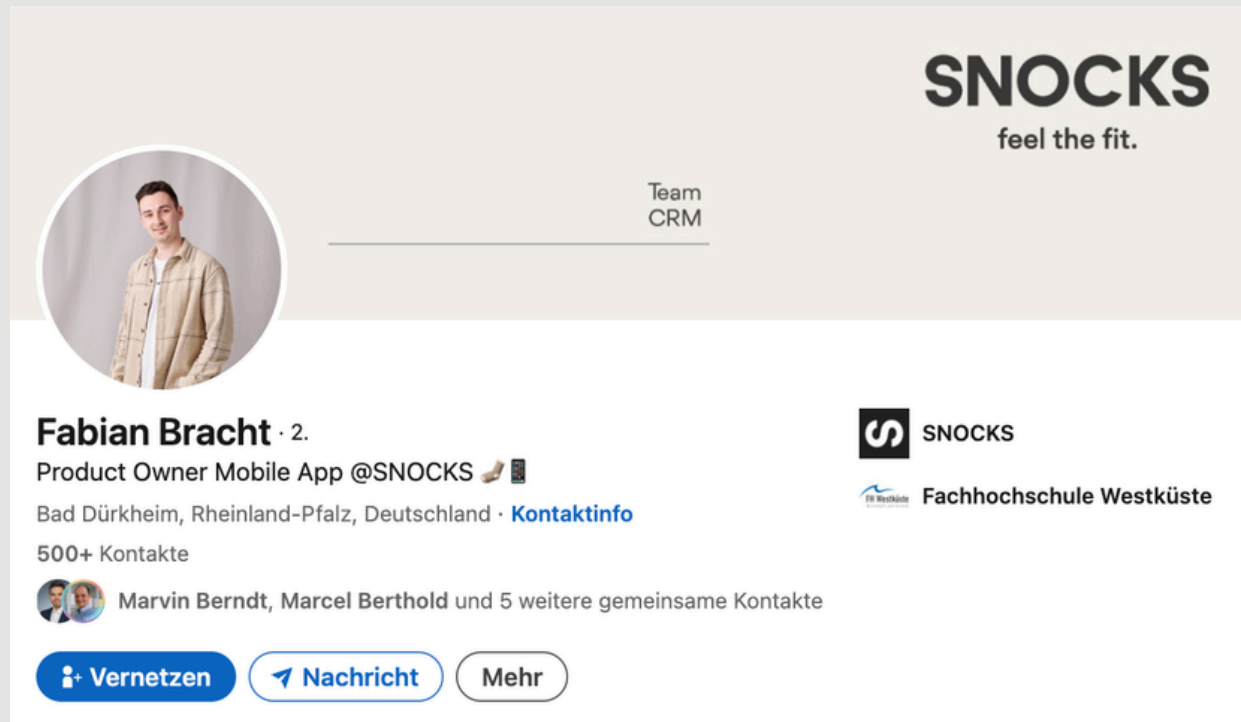
SOCIAL PROOF

- Vertrauen schaffen durch Kunden/Marken und andere Nachweise



DEIN LINKEDIN PROFIL

WIEDERERKENNBARKEIT SCHAFFEN



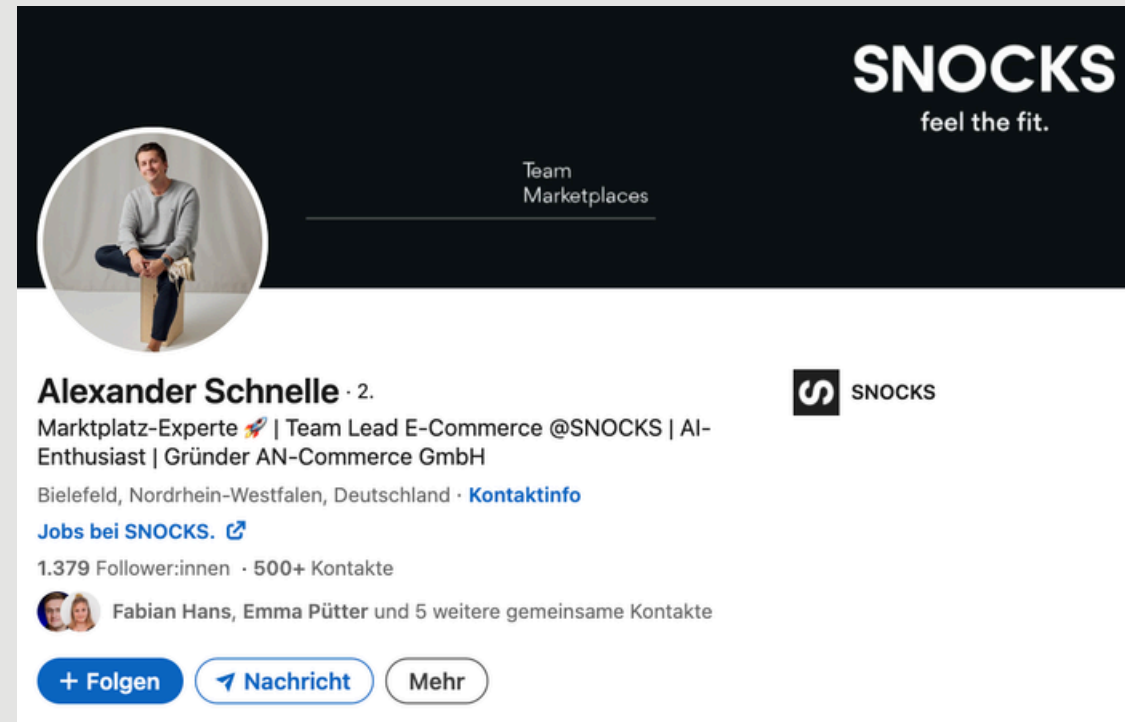
SNOCKS
feel the fit.

Team CRM

Fabian Bracht · 2.
Product Owner Mobile App @SNOCKS 📱
Bad Dürkheim, Rheinland-Pfalz, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
500+ Kontakte
Marvin Berndt, Marcel Berthold und 5 weitere gemeinsame Kontakte

[Vernetzen](#) [Nachricht](#) [Mehr](#)

SNOCKS
Fachhochschule Westküste



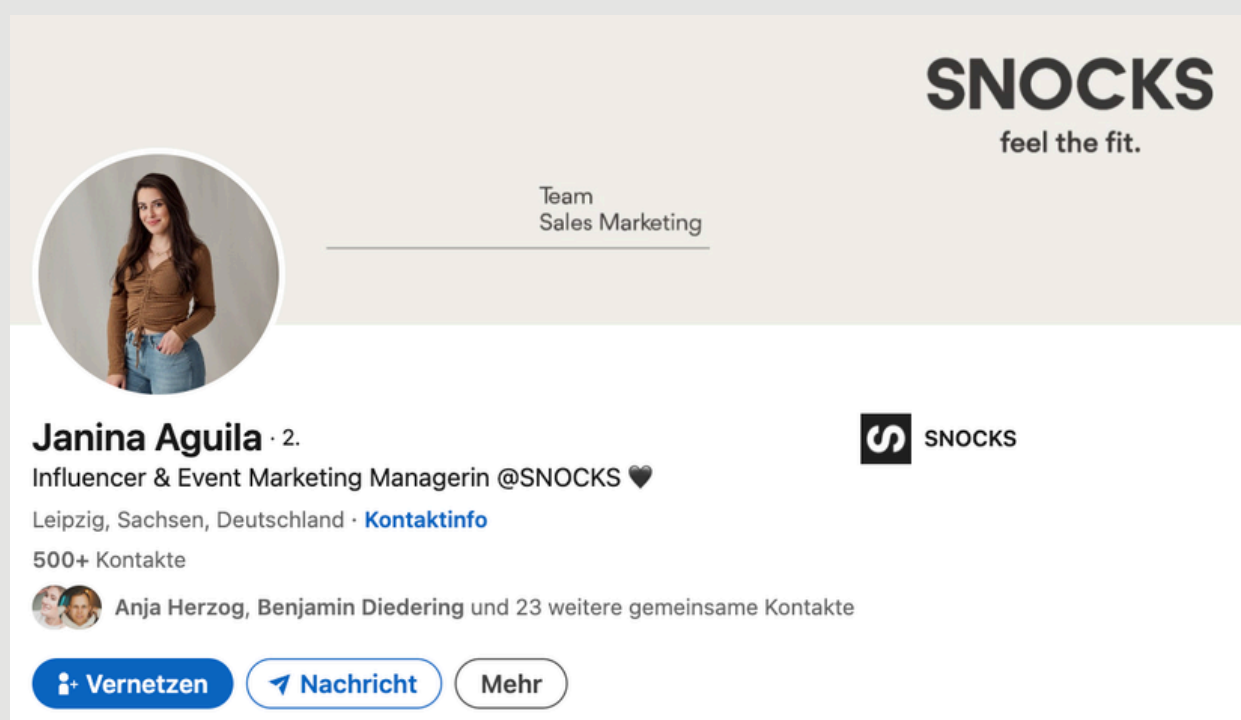
SNOCKS
feel the fit.

Team Marketplaces

Alexander Schnelle · 2.
Marktplatz-Experte 🚀 | Team Lead E-Commerce @SNOCKS | AI-Enthusiast | Gründer AN-Commerce GmbH
Bielefeld, Nordrhein-Westfalen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
[Jobs bei SNOCKS.](#) [🔗](#)
1.379 Follower:innen · 500+ Kontakte
Fabian Hans, Emma Pütter und 5 weitere gemeinsame Kontakte

[+ Folgen](#) [Nachricht](#) [Mehr](#)

SNOCKS



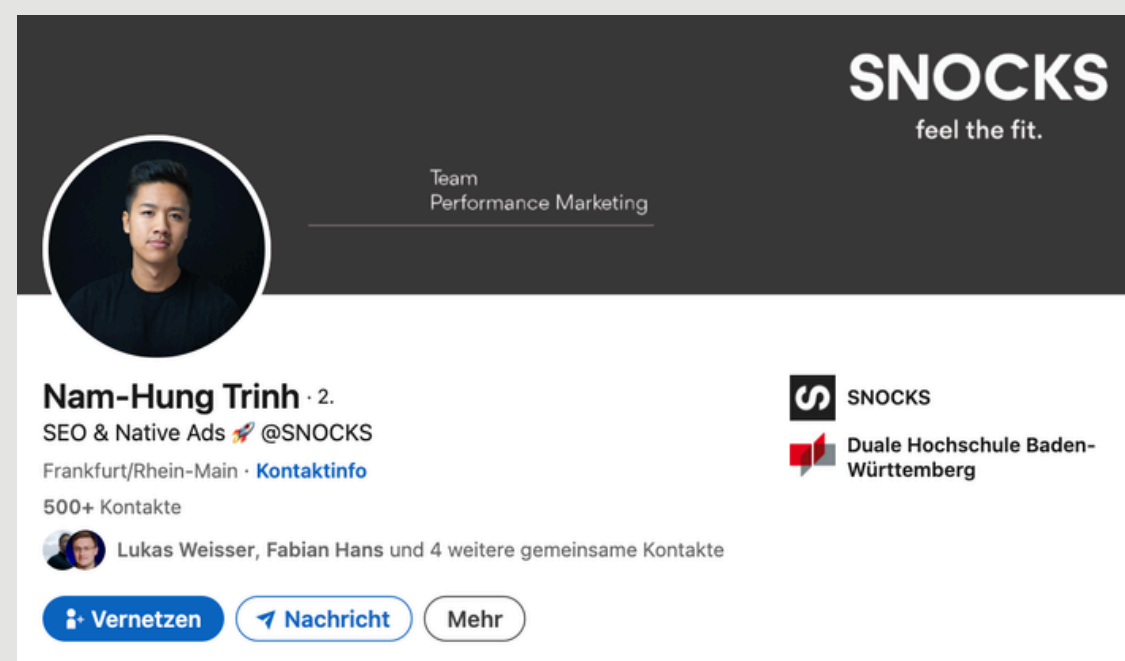
SNOCKS
feel the fit.

Team Sales Marketing

Janina Aguila · 2.
Influencer & Event Marketing Managerin @SNOCKS ❤️
Leipzig, Sachsen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
500+ Kontakte
Anja Herzog, Benjamin Diederling und 23 weitere gemeinsame Kontakte

[Vernetzen](#) [Nachricht](#) [Mehr](#)

SNOCKS



SNOCKS
feel the fit.

Team Performance Marketing

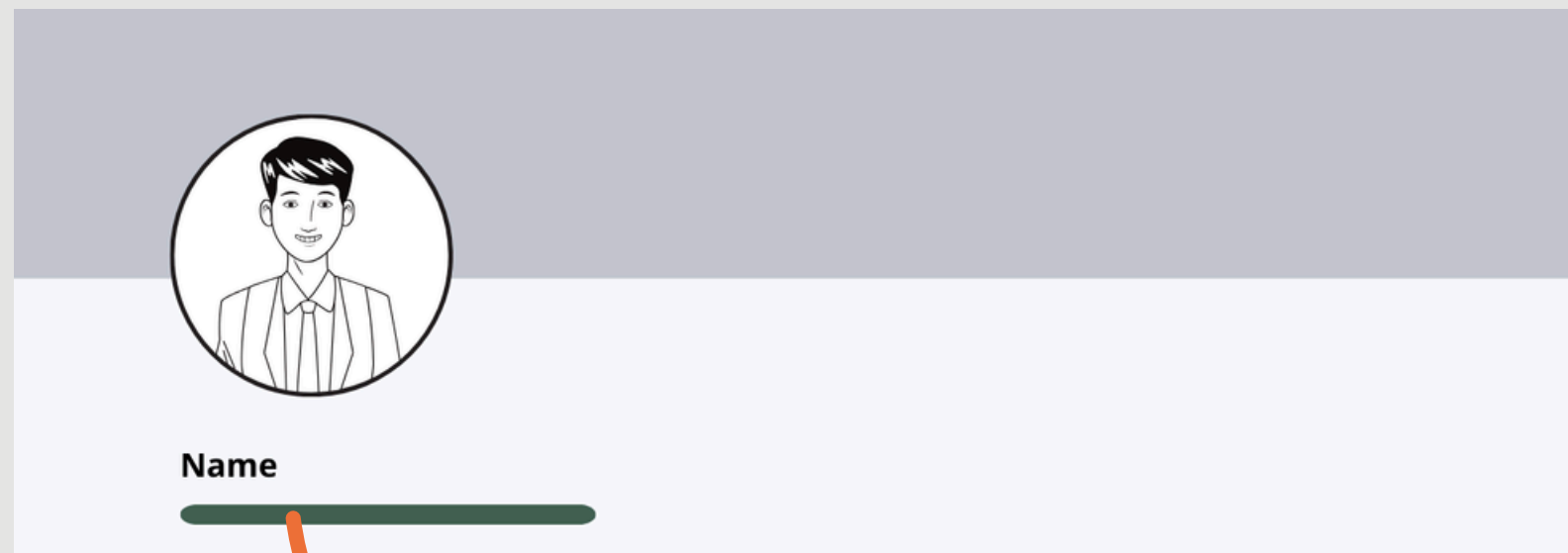
Nam-Hung Trinh · 2.
SEO & Native Ads 🚀 @SNOCKS
Frankfurt/Rhein-Main · [Kontaktinfo](#)
500+ Kontakte
Lukas Weisser, Fabian Hans und 4 weitere gemeinsame Kontakte

[Vernetzen](#) [Nachricht](#) [Mehr](#)

SNOCKS
Duale Hochschule Baden-Württemberg

DEIN LINKEDIN PROFIL

TITELZEILE




KLARE TITELZEILE („ICH HELFE XY BEI..“)

DIE ERSTEN 40 ZEICHEN SIND ENTSCHEIDEND.

ZIEL → METHODE → ICP

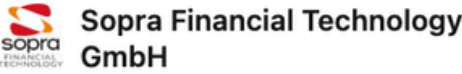
DEIN LINKEDIN PROFIL



TITELZEILE



The banner features a circular profile picture of Carsten Fritz on the left. The background is a vibrant, abstract digital graphic with horizontal lines in shades of blue, purple, and pink, overlaid with a grid of small dots. The 'sopra FINANCIAL TECHNOLOGY' logo is positioned in the upper right corner of the banner.

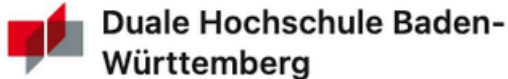
Carsten Fritz · 1.
PO Managed Application Services | SPOC AI-Strategy | Head of | Team Lead | absolute Positivität | Motivator | Mentor | Speaker | Corporate Influencer |

 Sopra Financial Technology GmbH



The banner features a circular profile picture of Leni Dufner on the left. The background is a scenic landscape with a clear blue sky, snow-capped mountains, and a calm blue lake in the foreground.

Leni Dufner · 1.
Systemische Organisationsentwicklerin

 Duale Hochschule Baden-Württemberg



DEIN LINKEDIN PROFIL

TITELZEILE




KATHRIN B.



**SALES TRAININGS
FÜR SOLOPRENEURE**

Kathrin Bitzenhofer Charisma verkauft · 2.
Verkaufen ist schön. ❤️ Und ich zeige wie's geht | Sales Coaching für Solopreneure, Startups & KMU | Mit Leichtigkeit, Klarheit & Charisma Verkaufen | Wander- & Radfan 🚲 | Berlinliebhaberin

Kathrin Bitzenhofer
Business Coaching & Sale...
Coaching Center Berlin



**HUNDUM GLÜCKLICH
STATT TIERISCH
GESTRESST**

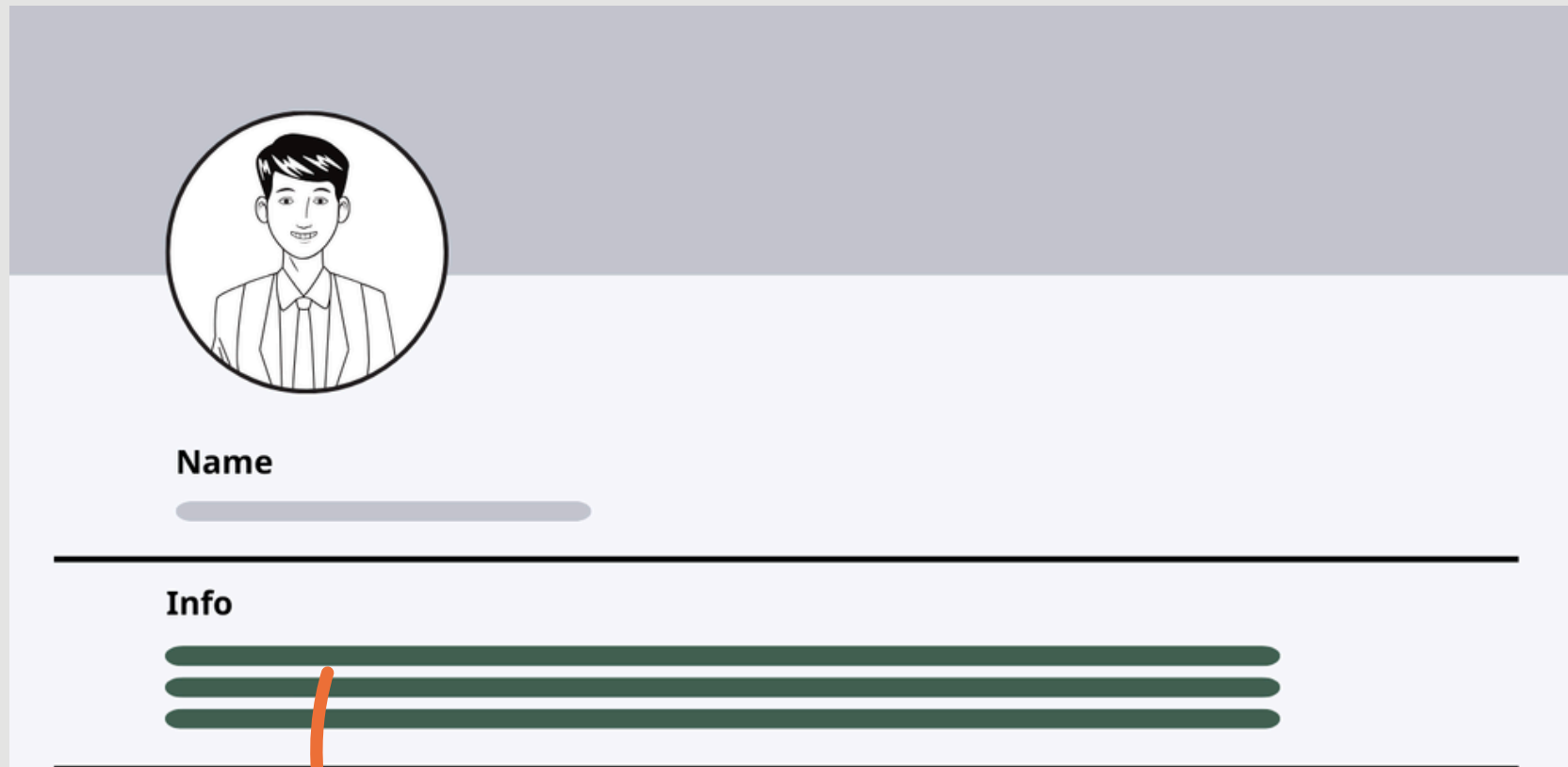


Für ein vertrauensvolles Miteinander mit deinem Tierschutzhund

Nima Ashoff · 2.
Hundum glücklich statt tierisch gestresst ❤️ Ich unterstütze Menschen mit einem Tierschutzhund, ihre individuellen Probleme mit innerer Ruhe und Zuversicht zu meistern.

DEIN LINKEDIN PROFIL

INFOTEXT



PROBLEM → LÖSUNG

INFOTEXT

Hook/Problem

Problemlösung

Angebot

CTA

Persönliches

Info



Während du überlegst was du postest, bauen andere bereits wertvolle Kontakte auf LinkedIn auf.

Hier kannst du:

- Kund:innen und Mitarbeiter:innen gewinnen.
- dich authentisch als Expert:in in deiner Branche positionieren.
- echte, relevante Dialoge mit deiner Zielgruppe anstoßen.

Mit meiner Leidenschaft für strategischen Content unterstütze ich dich dabei, deine persönliche Geschichte zu einer starken Marke zu machen – ob Solopreneur:in, Unternehmen oder Vorstand.

Ich liebe den Austausch mit Menschen und bin überzeugt:
Sichtbarkeit beginnt mit Persönlichkeit.

So können wir zusammenarbeiten:

LINKEDIN-WORKSHOP

- Steigere deine LinkedIn-Kompetenz oder/und die deines Teams

In einem interaktiven Workshop online oder bei euch vor Ort, lernt dein Team LinkedIn als Plattform und die Potentiale für euer Unternehmen besser kennen.

PERSONAL BRAND WORKSHOP

- Zeige dich, denn du bist einzigartig.

Jeder Mensch hat eine Geschichte zu erzählen. Und Menschen lieben Geschichten.

In einem Workshop erarbeiten wir gemeinsam deine Personal Brand, die dir langfristig dabei hilft, dich als Expert:in zu positionieren und sichtbar zu werden.

STRATEGISCHE CONTENTBETREUUNG

- Knowhow und Mehrwert statt Werbebotschaften

Ich entwickle eine maßgeschneiderte Content-Strategie passend zu deiner Zielgruppe und setze diese auf LinkedIn um. Neben der Erarbeitung individueller Content-Formate, betreue ich dein Profil vollumfänglich und zuverlässig.

Das klingt interessant für dich?

Ich freue mich auf unseren Austausch!

vivien@start-a-dialogue.de

Neben strategischem Marketing gilt meine zweite große Leidenschaft dem Eventmarketing. Mit meinem Unternehmen dialogue setze ich eigene Event-Formate und für Marken um, um den Offline-Dialog zwischen Menschen zu fördern.

Mit POINT OF NEW habe ich ein Format geschaffen, welches Menschen Raum für Austausch und Inspiration bietet. Hier erfährst du mehr darüber: <https://www.point-of-new.de/>

Vielleicht lernen wir bei einem unserer nächsten Events kennen!

Let's connect!

FOKUSBEREICH



Im Fokus


Beitrag
Weiterbildung? Für mich ganz klar: der produktivste Weg, meiner Neugier freien Lauf zu lassen. Neues...
für dich?
Weiterbildung bedeutet für mich, meiner Neugier Raum zu geben. Sie ist mein Antrieb, Neues zu entdecken, Routinen zu hinterfragen und mich ständig weiterzuentwickeln
36 · 7 Kommentare


Beitrag
Uff, was war das denn bitte? 9.000 Anmeldungen und zwischenzeitlich über 5.000 Live-Teilnehmende im...


268 · 42 Kommentare



Im Fokus


Link

Sozialunternehmerin des Jahres: „Ich hatte viel Glück i...
handelsblatt.com
Im Gespräch mit Handelsblatt.

Link

Sie findet Talente für SAP, Bayer oder Ikea – und gibt 6...
Business Insider
Im Gespräch mit Gründerszene

Link

Als Social Entrepreneurin im Terminkalender der Reichen.
spiegel.de
Im Gespräch mit Spiegel.



Im Fokus

Beitrag
Vor 5 Jahren habe ich jeden Tag nach der Arbeit geweint...

1.099 · 111 Kommentare

Link
PERSONAL BRAND WORKSHOP
dialogue
Jeder Mensch hat eine Geschichte zu erzählen. Und Menschen lieben Geschichten. In einem Workshop erarbeiten wir gemeinsam deine Personal Brand, die dir langfristig dabei...

Link
LINKEDIN WORKSHOP
dialogue
Im LinkedIn-Workshop lernst du alle relevanten Basics, um danach selber auf LinkedIn aktiv zu werden. Du erhältst wichtige Tipps und kannst dein neues Wissen direkt praktisch im...

PROFIL = POSITIONIERUNG + NUTZEN

2 POSTS

**MENSCHEN FOLGEN MENSCHEN,
NICHT IMMOBILIENANZEIGEN.**

**WIE KANN ICH CONTENT ERSTELLEN,
DER MEHRWERT LIEFERT?**

**FRAG DICH NICHT:
"WAS BRINGT MIR VIELE LIKES?"**

**SONDERN:
"WAS KANN ICH HEUTE FÜR ANDERE TUN?"**

PROJEKTE & OBJEKTE

(ABER MIT STORY, NICHT NUR EXPOSÉ-FOTOS!)

- Was macht dieses Projekt besonders (architektonisch, konzeptionell oder emotional)?
- Welche Herausforderung galt es zu lösen, und wie wurde sie gemeistert?
- Wer steckt hinter dem Projekt (Architekt:innen, Partner:innen, Handwerker:innen)?
- Welche Geschichte steckt hinter dem Ort oder Gebäude?
- Welche Werte oder Vision repräsentiert dieses Projekt (z. B. Nachhaltigkeit, Lebensqualität, Innovation)?
- Was habe ich persönlich aus diesem Projekt gelernt?
- Welche Details würden einem Laien sonst verborgen bleiben und lohnen einen zweiten Blick?

 **Isabelle Ritter** · 1.
Senior Consultant Office Letting bei Colliers International
7 Monate · 

Arbeiten im Herzen der Leipziger Südvorstadt

Büroflächen mit:

- ➔ **flexiblen Größen:** 350 – 1.770 m²
- ➔ **Blick auf die Südvorstadt** von diversen **Terrassen** aus
- ➔ **individuellem Flächenausbau** nach Mieterwunsch

Die **Leipziger Südvorstadt** gilt nicht nur als sehr beliebtes Wohnviertel, sondern auch als nachgefragter Standort für Büronutzer. Neben einer kreativen Atmosphäre, lebendiger Gastronomie, diversen Grünflächen und Freizeitangeboten bietet das Stadtviertel eine optimale Anbindung:

- ➔ **10 Minuten zum Hauptbahnhof**
- ➔ **Nahversorgung** mit Supermärkten, Drogerien und mehr
- ➔ breite Auswahl an **Freizeitangeboten**, Restaurants und Bars

Die ideale Kombination aus Arbeiten und Lebensqualität. 🍷

Interesse an einer Besichtigung oder weiteren Infos zum Objekt?
➔ **Einfach melden.**



 73

BEHIND THE SCENES

TEAM, BAUSTELLE, KUNDENTERMINE,...

- Wie sieht ein typischer Tag auf der Baustelle oder im Büro wirklich aus?
- Wer sorgt im Hintergrund dafür, dass Projekte gelingen und wie kann ich das sichtbar machen?
- Was war der letzte Moment, der mir gezeigt hat: „Dafür mache ich diesen Job“?
- Welche Herausforderungen gibt es im Alltag und wie gehen wir als Team damit um?
- Wie sieht gute Zusammenarbeit mit Partner:innen, Kund:innen oder Behörden in der Praxis aus?
- Wie fühlt sich der Fortschritt auf der Baustelle an? Was verändert sich sichtbar von Woche zu Woche?





Sascha Stumps · 3.+
Senior Professional Project Manager bei Dematic
2 Wochen ·


+ Folgen ...

Baustellen in Alzey bei unserem Kunden Importhaus Wilms

Unser Start der Baustelle ist mittlerweile 4 Wochen her. Ich ... mehr

Übersetzung anzeigen

 90

7 Kommentare · 3 Reposts

TRENDS & MARKTANALYSEN

EINORDNUNG STATT ZAHLENWÜSTE

- Welche Veränderung im Markt beobachte ich gerade und was bedeutet sie für meine Kund:innen?
- Welche neuen Technologien (z. B. KI in der Bewertung, 3D-Planung) beeinflussen meine Arbeit?
- Wie wirkt sich die aktuelle Zinslage auf Projekte, Käufer:innen oder Investor:innen aus?
- Welche Chancen sehe ich in Nachhaltigkeit, Nachverdichtung oder Mobilitätskonzepten?
- Welche Entwicklung überrascht mich persönlich?
- Wie kann ich komplexe Marktbewegungen einfach erklären, mit einem Beispiel aus meinem Alltag?
- Welche Haltung habe ich zu einem aktuellen Branchenthema, und warum?

Steffen Sauer · 1.
Ideenlos, wo sie deutschlandweit Industrieflächen finden? Fr...
1 Woche ·

Logistikmarkt Leipzig/Halle mischt vorne mit – Platz 5 im bundesweiten Ranking ... mehr

Zwischen den Zeilen Q3 2025 · 5 Seiten

Logistikvermietung
Leipzig | Q3 2025
Zwischen den Zeilen...

1/5

Anke Franzke und 60 weitere Personen 1 Kommentar

The image shows a LinkedIn post by Steffen Sauer. The post features a video player displaying a report titled 'Logistikvermietung Leipzig | Q3 2025' by Colliers. The report cover includes the text 'Zwischen den Zeilen...' and 'Logistikmarkt Leipzig/Halle mischt vorne mit – Platz 5 im bundesweiten Ranking'. The video player shows a man in a white shirt standing in front of a large industrial warehouse. The LinkedIn interface shows the post was made 1 week ago and has 1 comment and 61 likes.

KUNDEN STORIES

EMOTIONALE ERFOLGSSTORIES

- Welche Kunden- oder Mitarbeitendengeschichte hat mich besonders berührt und warum?
- Was war der entscheidende Moment, an dem alles „geklickt“ hat?
- Welche Sorgen oder Wünsche hatte die Kundin/der Kunde zu Beginn und wie wurden sie gelöst?
- Wie sieht der Erfolg aus Sicht des Kunden aus (nicht nur aus meiner)?
- Was war das Besondere an dieser Zusammenarbeit (z. B. Vertrauen, Kommunikation, Herausforderung)?
- Was habe ich aus diesem Projekt menschlich oder fachlich gelernt?

STRABAG
335.200 Follower:innen
2 Wochen · 🌐

+ Folgen ...

Christian baut etwas fürs Leben. 🧑🏻‍🔧

Als Azubi im Straßenbau steht Sicherheit für ihn und sein Team an ... mehr

Übersetzung anzeigen

Am Anfang

1:25 1x 🔊 🗄

👍❤️👍 337

7 Kommentare · 17 Reposts

EINDRÜCKE & INSPIRATION

BEGEISTERUNG FÜR RÄUME, ORTE UND DETAILS WECKEN.

- Welcher Ort hat mich zuletzt inspiriert und warum?
- Welche architektonischen oder gestalterischen Details verdienen mehr Aufmerksamkeit?
- Wie verändert sich ein Viertel oder Gebäude gerade und was bedeutet das für die Menschen dort?
- Welche Trends sehe ich in der Stadtentwicklung (z. B. Mixed Use, urbane Gemeinschaftsräume)?
- Wie fühlt es sich an, ein fertiges Objekt zu betreten, an dem ich lange gearbeitet habe?
- Welche Geschichte erzählt dieser Raum, über Vergangenheit, Gegenwart oder Zukunft?
- Was können wir von diesem Ort für künftige Projekte lernen?



CONTENT = EXPERTENSTATUS AUFBAUEN

**KEIN HOCHGLANZ,
SONDERN EINSCHÄTZUNG & HALTUNG.**

4 EINFACHE CONTENT-QUELLEN:

1 ALLTAG

Was dir in deinem Job regelmäßig begegnet, z. B. Fragen von Kund:innen, Projekt-Insights, Learnings.

2 MENSCHEN

Geschichten aus deinem Team, deinem Netzwerk oder von Events.

3 HALTUNG

Was ist dir wichtig? Wofür stehst du? Was wünschst du dir? z. B. in der Immobilienbranche, für Zusammenarbeit etc.

4 INSPIRATION

Wer oder was inspiriert dich für deine Arbeit? Welche Person, welches Buch, welcher Artikel?

3 INTERKATION & NETZWERK

AKTIVITÄT = SICHTBARKEIT ERZEUGEN

DON'T GHOST YOUR COMMUNITY

Sichtbarer werden bedeutet auch:

→ eine Beziehung zur Community aufbauen.

Lass Kommentare wie:



↳ „Super.“

↳ „Guter Beitrag.“

↳ "Schönen Montag!"

Schreib Kommentare mit:



↳ Deiner Meinung.

↳ Passenden Storys.

↳ Zusätzlichem Wissen

Kommentare bauen Beziehungen auf.

Kommentare erhöhen deine Reichweite.

Kommentare stärken deinen Expertenstatus.

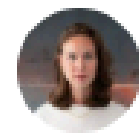
**KOMMENTARE MIT MEHR ALS 9 WÖRTERN
PUSHEN DIE REICHWEITE UM BIS ZU 302 %.**

Quelle:

Chris Donnelly & Will McTighe „The LinkedIn Algorithm Content Checklist 2025“

UND DAS BESTE:

**DU SIEHST INZWISCHEN SOGAR, WIE VIEL REICHWEITE
DEIN KOMMENTAR ERZEUGT.**



Vivien Hartmann  · Sie

1 Woche ...

LinkedIn-Workshops für dich und dein Team | Start a dialogue ▶ ...

Ich bin mit Anfang 20 für einen Job nach Hamburg gezogen. Ich kannte niemanden. Wohnung auf St. Pauli - kompletter Neustart. Rückblickend die beste Zeit meiner 20er. Weil ich komplett frei war und mir dort von 0 etwas aufbauen konnte.

Veränderungen fühlen sich oft nicht mutig an. Sie fühlen sich groß und beängstigend an. Aber jeder Schritt aus der Komfortzone erweitert deinen persönlichen Horizont, deine Fähigkeiten, deine Persönlichkeit.

Aus diesem Grund: Bravo, **Natalie**! Ich bin mir sicher diese Entscheidung ist genau die Richtige.

Gefällt mir ·   5 | Antworten · 1 Antwort | 1.141 Impressions

NETZWERKAUFBAU

- **Baue dein Netzwerk proaktiv auf!**
- Vernetze dich mit Menschen, die...
 - ...dich inspirieren.
 - ...dich interessieren.
 - ...deiner Zielgruppe entsprechen.
 - ...eine ähnliche Tätigkeit wie du ausführen.
- Genauso wichtig, wie die Interaktion ist auch die Datenhygiene: Entfolge Personen wieder, wenn die Inhalte für dich nicht relevant sind.



**Du musst nicht jede Vernetzungsanfrage annehmen.
Zu Beginn ist es aber sinnvoll, um dein Netzwerk schnell aufzubauen.
Du kannst Kontakten jederzeit entfolgen.**

**LINKEDIN IST KEIN KANAL,
SONDERN EIN DIALOGRAUM.**

**REICHWEITE ENTSTEHT NICHT NUR DURCH
POSTS, SONDERN AUCH DURCH
INTERAKTION.**

WER SICHTBAR IST, WIRD ANGEFRAGT.

SICHTBARKEIT FÜR DICH ALS EXPERT:IN IN DER IMMOBILIEN-BRANCHE ENTSTEHT, WENN:

- 1) DU UND DEIN TEAM ONLINE PRÄSENT SEID.**
- 2) DEINE ZIELGRUPPE WEISS, WOFÜR DU STEHST.**
- 3) DU RELEVANTE INHALTE TEILST UND DEINE EXPERTISE NICHT BEHAUPTEST, SONDERN STÄNDIG LIEFERST.**
- 4) DU PROAKTIV MIT DEINER ZIELGRUPPE NETZWERKST UND INTERAGIERST.**
- 5) DU KONSISTENT SICHTBAR BIST.**

LET'S MAKE IT LESS CRINGE.



dialogue

VIVIEN HARTMANN

- Positionierung
- Profiloptimierung
- LinkedIn Enablement Workshops
- Personal Brand Workshops
- Contentstrategie

