

Inhaltsverzeichnis

1 Was bedeutet eigentlich Introversion?	1
1.1 Persönlichkeitsmodelle	5
1.2 Stärken und Schwächen	11
Literatur	13
2 Mythen über Introvertierte im Business	15
2.1 Introvertierte sind schüchtern	17
2.2 Introvertierte sind kontaktscheu	18
2.3 Introvertierte können nicht netzwerken	19
2.4 Introvertierte sind „Fachidioten“	20
2.5 Introvertierte können nicht verkaufen	21
Literatur	22
3 Social Media – von Introvertierten für Introvertierte gemacht?	23
3.1 Das Ziel Neukundengewinnung	24
3.2 Was macht Social Media so besonders?	25
3.3 Aber diese ganze Selbstdarstellung...!	26
3.4 Mut zur Sichtbarkeit – Überlass die Plattform nicht den lauten Menschen!	28

IX

X Inhaltsverzeichnis

3.5	Social Media auf leise Art	30
3.6	Deine Stärken als Introvertierter in Social Media nutzen	31
4	Erfolgreich in LinkedIn & Co	35
4.1	Social Selling – das Erfolgsmodell. Gerade für leise Menschen	36
4.1.1	Was bedeutet Social Selling?	36
4.1.2	Social Selling vs. Kaltakquise	37
4.1.3	Warum LinkedIn hierfür die beste Plattform ist	39
4.1.4	Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb – vor allem für Solopreneure ein Gewinn	40
4.1.5	Routine schlägt Perfektion	43
4.1.6	Kostet LinkedIn Geld?	45
4.2	Deine Positionierung – Digitales Charisma aufbauen	48
4.2.1	Deine perfekte Positionierung – der Wiedererkennungswert	48
4.2.2	Ist das dasselbe wie Personal Branding?	49
4.2.3	Die Kraft deiner Geschichte	50
4.2.4	Persönlichkeit zeigen vs. private Inhalte teilen	51
4.2.5	Positionierung als Introvertierter – Deine Stärken und Herausforderungen	53
4.3	Dein Profil – der erste Schritt in die Sichtbarkeit	54
4.3.1	Dein Profil – die digitale Visitenkarte	54
4.3.2	Personenprofil vs. Unternehmensprofil	59
4.4	Social Listening	62
4.4.1	Wie funktioniert Social Listening?	62
4.4.2	Wie kannst du bei fremden Inhalten in Erscheinung treten?	65

4.5	Content, Content, Content	67
4.5.1	Dein Thema – deine Expertise transportieren	69
4.5.2	Der Dreiklang der Inhalte	82
4.5.3	Ideensammlung	84
4.5.4	Mut zur Wiederholung	86
4.6	Auswerten und Verbessern	88
4.6.1	Dos and Don'ts – warum es wichtig ist, die Spielregeln der Plattform zu kennen	88
4.6.2	Erfolgsmessung – was funktioniert und was nicht?	90
4.6.3	Verbessern	99
4.7	Vernetzungsstrategie	107
4.7.1	Neue Kontakte finden	111
4.7.2	Vernetzungstexte	118
4.7.3	Anzahl der Neuvernetzungen	119
4.7.4	Die Sales Pipeline – direkt neue Kunden gewinnen	121
4.7.5	Nach der Neuvernetzung – komm ins Gespräch!	124
4.7.6	Netzwerk pflegen – Kundengewinnung aus langfristigem Beziehungsaufbau	132
4.8	Deine LinkedIn-Routine im Überblick	136
Nachwort: Deine Reise in die Sichtbarkeit als leiser Mensch		139
Glossar		143
Literatur		147