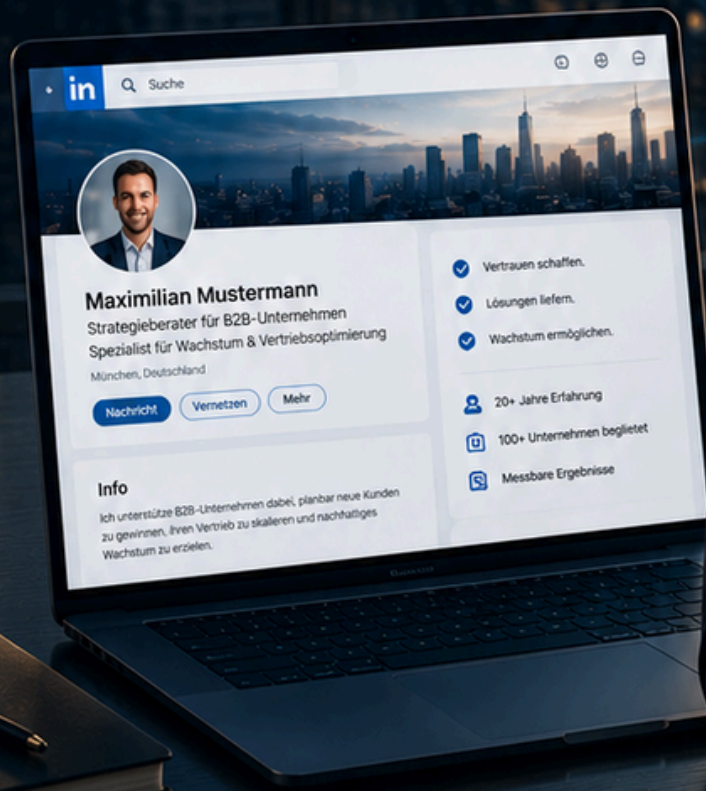
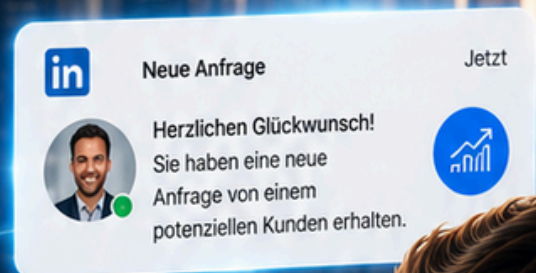




B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

Das LinkedIn-Profil, das verkauft – ohne täglich Content posten zu müssen

Wie Sie Ihr Profil in einen
digitalen Vertriebsmitarbeiter
verwandeln, der Vertrauen schafft
und qualifizierte Anfragen erzeugt



Vertrauen auf den
ersten Blick



Positionierung,
die anzieht



Anfragen statt Likes –
qualifizierte Kunden gewinnen



Mehr Sichtbarkeit.
Mehr Vertrauen. Mehr Kunden.

Viele Unternehmer unterschätzen den wichtigsten Verkäufer ihres Unternehmens

LinkedIn ist längst mehr als eine Plattform für Personalberater. Für Geschäftsführer und Unternehmer ist es heute häufig der erste Berührungspunkt mit potenziellen Kunden. Noch bevor jemand Ihre Website besucht oder ein Gespräch vereinbart, schaut er sich meist Ihr LinkedIn-Profil an.

Genau hier liegt ein weit verbreiteter Denkfehler: Viele glauben, nur diejenigen seien erfolgreich, die täglich Beiträge veröffentlichen. **Tatsächlich entscheidet meist nicht die Anzahl Ihrer Posts, sondern ob Ihr Profil innerhalb weniger Sekunden Vertrauen schafft.**

In diesem Leitfaden erfahren Sie, wie ein überzeugendes LinkedIn-Profil aufgebaut ist, welche Elemente wirklich kaufentscheidend sind und warum schon kleine Veränderungen Ihre Anfragen deutlich steigern können. Sie lernen eine einfache Methode kennen, mit der Sie Ihr Profil Schritt für Schritt optimieren, unabhängig davon, ob Sie regelmäßig Content veröffentlichen oder nicht.



Erster Eindruck entscheidet

Ihr Profil ist oft der erste Kontakt mit potenziellen Kunden.



Vertrauen in Sekunden

Ein starkes Profil schafft sofort Glaubwürdigkeit und öffnet Türen.



Kleine Änderungen, große Wirkung

Schon kleine Optimierungen können Ihre Anfragen deutlich steigern.



Mehr Anfragen, ohne Dauer-Content

Strategie und Profilqualität schlagen Posting-Frequenz.





B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

Was erfolgreiche LinkedIn-Profile anders machen und warum **Vertrauen** wichtiger ist als Reichweite

Bei der B2B Accelerator GmbH beschäftigen wir uns seit über 20 Jahren täglich mit der Frage, warum manche Unternehmen über LinkedIn regelmäßig hochwertige Kunden gewinnen, während andere trotz hoher fachlicher Kompetenz kaum Anfragen erhalten.

Dabei haben wir bei der Analyse von über 3.000 LinkedIn Profilen immer wieder dasselbe Muster erkannt: **Erfolgreiche Profile folgen keiner kreativen Eingebung, sondern einer klaren psychologischen Struktur.**

Sie beantworten unbewusst genau die Fragen, die jeder potenzielle Kunde innerhalb weniger Sekunden stellt:



**Versteht diese Person
mein Problem?**



**Kann sie mir
wirklich helfen?**



**Wirkt sie
glaubwürdig?**



**Ist es der richtige
Ansprechpartner?**

Denn ein gutes LinkedIn-Profil soll nicht beeindrucken, sondern **Entscheidungen erleichtern**. Genau auf dieser Analyse basiert dieser Leitfaden, damit auch Sie Ihren LinkedIn Auftritt nicht länger dem Zufall überlassen, sondern **Kunden ganz automatisch auf Sie aufmerksam werden**.



Warum die meisten LinkedIn-Profile kaum Anfragen erzeugen



Viele Unternehmer investieren viel Zeit in ihr Unternehmen, aber kaum Zeit in ihr Profil. Das Ergebnis ist häufig eine **digitale Visitenkarte statt eines digitalen Verkäufers**.



Ein typisches Profil beschreibt Positionen, Abschlüsse und Verantwortlichkeiten. Für Interessenten sind diese Informationen jedoch zweitrangig. Sie suchen nicht nach Ihrem Lebenslauf, sondern nach einer **Antwort auf ihre eigene Herausforderung**.



Ein weiterer Denkfehler besteht darin, möglichst viele Leistungen aufzuzählen. Doch je mehr Themen, desto schwieriger wird es für den Besucher, den **eigentlichen Nutzen** zu erkennen.

Die einfache Formel lautet:

Vertrauen = Klarheit × Relevanz

Fehlt einer dieser Faktoren, sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Kontaktaufnahme erheblich. Menschen kaufen keine Kompetenz, die sie erst entschlüsseln müssen. Sie kaufen Klarheit.



Deshalb sollte jedes Element Ihres Profils eine einzige Frage beantworten: **Warum sollte ich genau mit Ihnen sprechen?**



Die LinkedIn-Profil-Formel: So entsteht Vertrauen innerhalb weniger Sekunden

Viele optimieren einzelne Bereiche ihres Profils unabhängig voneinander. Tatsächlich wirken jedoch alle Elemente zusammen.



Ein überzeugendes Profil folgt einer **einfachen Reihenfolge**:



1.

Aufmerksamkeit
Interesse wecken und sofort relevant sein.



2.

Vertrauen
Glaubwürdigkeit aufbauen und Sicherheit geben.



3.

Kompetenz
Expertise zeigen und Mehrwert vermitteln.



4.

Handlungsimpuls
Den nächsten Schritt einfach machen.

Erst wenn diese Reihenfolge stimmt, entwickelt Ihr Profil seine volle Wirkung.

Interessenten treffen innerhalb weniger Sekunden eine Entscheidung. Sie lesen nicht jedes Detail. Sie scannen.

Deshalb muss Ihr Profil auf den ersten Blick verständlich sein.

Stellen Sie sich Ihr Profil wie den **Eingangsbereich eines Unternehmens** vor. Ist dieser unübersichtlich oder beliebig, zweifeln Besucher automatisch an der Professionalität, selbst wenn die eigentliche Leistung hervorragend ist.



Schritt 1: Ihre Überschrift verkauft nicht Ihren Beruf, sondern Ihren Nutzen

Die meisten Headlines beginnen mit einer Berufsbezeichnung:

- Geschäftsführer.
- Inhaber.
- Berater.
- Agentur.

Für potenzielle Kunden ist das wenig relevant.
Stattdessen sollte Ihre Überschrift beantworten:

Welchen konkreten Mehrwert schaffen Sie?

Menschen interessieren sich deutlich stärker für Ergebnisse als für Rollen.

Vergleichen Sie:



"Geschäftsführer einer Unternehmensberatung"

mit



"Wir helfen mittelständischen Unternehmen, planbar qualifizierte Neukunden zu gewinnen, ohne zusätzliche Werbebudgets."

Eine starke Headline verbindet drei Elemente:



**Für wen arbeiten Sie?
Wer ist Ihre Zielgruppe?**



**Welches Ergebnis
erreichen Sie?**



**Wodurch unterscheiden Sie sich?
Was ist Ihr USP? JSP?**

Die zweite Variante erzeugt sofort ein Bild im Kopf des Lesers.

The screenshot shows a LinkedIn profile for Daniel Krüger, a verified account. The profile picture is a circular portrait of a man with glasses. The background banner features a blue network graphic and the headline: "IT-LÖSUNGEN, DIE IHR UNTERNEHMEN WIRKLICH VORANBRINGEN". Below the banner, the bio reads: "Wir entwickeln skalierbare IT-Lösungen, die mittelständischen Unternehmen Prozesse automatisieren, Kosten senken und ihr Wachstum beschleunigen." This bio text is highlighted with a blue box and a blue arrow pointing to it from the headline. The profile also lists the company "Krüger IT Solutions GmbH" and the university "Technische Universität München". The "Info" section provides more details about their services: "Wir helfen mittelständischen Unternehmen, ihre IT strategisch einzusetzen. Mit maßgeschneiderten Softwarelösungen, Automatisierung und modernem Cloud-Engineering schaffen wir messbare Ergebnisse und nachhaltige Wettbewerbsvorteile."



B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

Schritt 2: Ihr Profilbild entscheidet über den ersten Eindruck

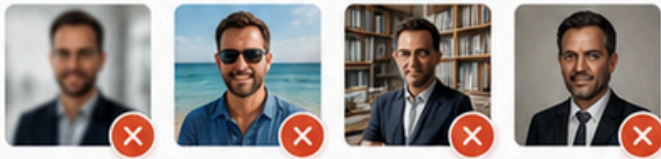


Menschen bewerten Gesichter innerhalb von **Sekundenbruchteilen**.

Das bedeutet nicht, dass Sie perfekt aussehen müssen. Aber Ihr Foto sollte **Professionalität, Offenheit und Nahbarkeit** vermitteln.



Typische Fehler sind: unscharfe Bilder, Urlaubsfotos, unruhige Hintergründe oder veraltete Aufnahmen.

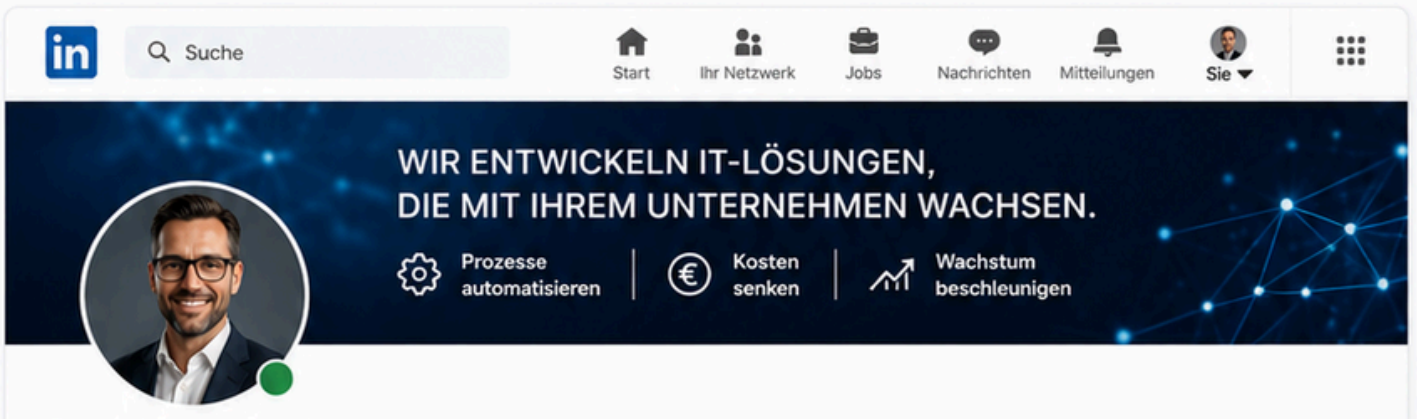


Ebenso wichtig ist das Bannerbild. Während das Profilfoto Vertrauen schafft, transportiert das Banner Ihre **Positionierung**.

Nutzen Sie diesen Bereich nicht als Dekoration, sondern als Verstärkung Ihrer Botschaft.



Ein gutes Banner beantwortet bereits die Frage:
“Wofür stehen Sie?”



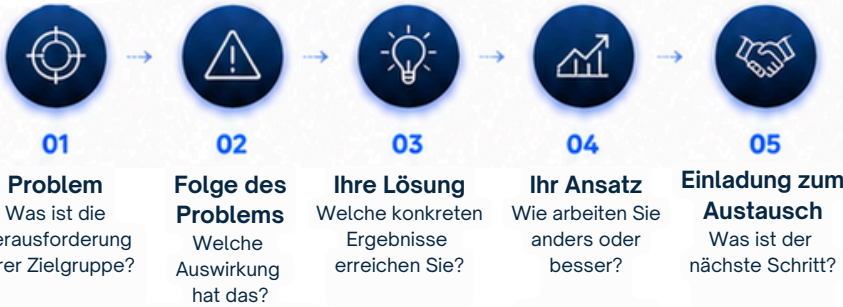
Schritt 3: Die Info-Sektion muss Interesse erzeugen, nicht Ihren Lebenslauf erzählen



Viele "Über mich"-Texte beginnen mit:
"Seit über 20 Jahren beschäftige ich mich mit..."

Das **Problem**: Interessenten möchten zunächst wissen, was sie davon haben.

Eine hilfreiche Struktur lautet:



Das macht den Unterschied:



Klarer Nutzen vor Eigenlob.



Struktur statt Textblock.



Ein roter Faden.

Info

Viele mittelständische Unternehmen kämpfen mit **unregelmäßigen Anfragen, langen Verkaufszyklen und unklarer Positionierung.**

Die **Folge: Unsicherheit im Marketing, verschwendete Budgets und verpasste Chancen auf nachhaltiges Wachstum.**

Wir helfen IT-Unternehmen, **planbar qualifizierte Kunden zu gewinnen** – mit einer **klaren Positionierung, messbaren Marketingprozessen** und skalierbaren Vertriebsstrategien.

Unser Ansatz verbindet technische Expertise mit strategischer Klarheit. Keine Theorie, sondern praxiserprobte Systeme, die funktionieren – für mehr Sichtbarkeit, mehr Anfragen und mehr Umsatz.

Lassen Sie uns **unverbindlich** darüber sprechen, wie wir auch Ihr Wachstum nachhaltig beschleunigen können. → [Nachricht senden](#)

Thomas Wagner · 1.

Geschäftsführer
Wagner IT Solutions GmbH

Wagner IT Solutions GmbH
München, Deutschland
wagner-it-solutions.de



B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

Schritt 4: Kompetenz entsteht durch Beweise, nicht durch Behauptungen

Jeder kann schreiben, dass er Experte ist. Vertrauen entsteht jedoch erst durch nachvollziehbare Hinweise.

Nutzen Sie deshalb Elemente, die **Kompetenz sichtbar** machen:

- Projekte.
- Ergebnisse.
- Empfehlungen.
- Auszeichnungen.
- Veröffentlichungen.
- Kundenstimmen.



Menschen orientieren sich an dem, was andere bereits erlebt haben.



Je konkreter Ihre Beispiele sind, desto glaubwürdiger wirken sie.



Anstatt zu schreiben:
"Ich unterstütze Unternehmen erfolgreich."

zeigen Sie lieber:

- welche Herausforderungen gelöst wurden,
- welche Ergebnisse erzielt wurden,
- und für wen diese Lösungen funktioniert haben.

Ausgewählte Projekte

[Alle Projekte anzeigen →](#)



Cloud-Migration & IT-Sicherheit

IT-Dienstleister

Migration der gesamten IT-Infrastruktur in die Cloud inkl. Security-Konzept und Mitarbeiterschulung.

✓ Ergebnis: 60 % geringere IT-Kosten und 99,9 % Verfügbarkeit erreicht.



Prozessautomatisierung mit Microsoft 365

Dienstleistungsunternehmen

Automatisierung von Reporting-Prozessen und Dokumentenmanagement mit Power Automate.

✓ Ergebnis: 70 % Zeitersparnis im Reporting und höhere Datenqualität.

Empfehlungen

[Alle Empfehlungen anzeigen →](#)



„Markus Fischer hat unser IT-Projekt mit höchster Professionalität und einem klaren Fokus auf Ergebnisse geleitet. Die Zusammenarbeit war effizient, transparent und äußerst wertschätzend.“

Stefan Müller · Geschäftsführer, Müller GmbH



„Dank der Lösungen von Markus konnten wir unsere Prozesse deutlich verbessern und nachhaltig Kosten sparen. Ein absoluter Experte, den ich uneingeschränkt weiterempfehlen kann.“

Julia Hoffmann · COO, Hoffmann Solutions



„Kompetent, zuverlässig und immer einen Schritt voraus. Markus versteht es, komplexe Themen verständlich zu machen und pragmatische Lösungen zu liefern.“

Thomas Becker · Head of IT, Becker Engineering

Zertifikate & Auszeichnungen

[Alle anzeigen →](#)



Microsoft Certified:
Azure Solutions Architect Expert
Microsoft · 2023



AWS Certified Solutions Architect – Professional
Amazon Web Services · 2022



ISO/IEC 27001 Lead Implementer
TÜV Rheinland · 2021



Top Consultant 2023
Auszeichnung für exzellente Managementberatung



Veröffentlichung
„IT-Sicherheit im Mittelstand“
Fachartikel im IT-Management Journal · 2024

Schritt 5: Machen Sie die Kontaktaufnahme so einfach wie möglich



Viele Profile enden ohne klare **Handlungsaufforderung**. Interessenten wissen dann oft nicht, wie der nächste Schritt aussieht.



Dabei genügt häufig ein **einfacher Hinweis**.



Je weniger Unsicherheit entsteht, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit einer **Kontaktaufnahme**.



Verkaufen bedeutet nicht, Druck aufzubauen. Verkaufen bedeutet, **Entscheidungen einfacher zu machen**.



Machen Sie den nächsten Schritt so **einfach** wie möglich.

Ein einfacher Hinweis genügt:



"Lassen Sie uns unverbindlich austauschen."

oder



"Schreiben Sie mir eine Nachricht, wenn Sie prüfen möchten, welches Potenzial LinkedIn für Ihr Unternehmen bietet."



Die häufigsten Stolpersteine bei der Optimierung

Ein überzeugendes LinkedIn-Profil entsteht selten durch einzelne kosmetische Änderungen. Häufig fehlt eine klare Gesamtstrategie.



Zu viel Fokus auf Formulierungen

Viele Unternehmer investieren viel Zeit in Formulierungen, obwohl die Positionierung noch unklar ist.



Design statt Nutzen

Andere optimieren ihr Design, kommunizieren aber keinen konkreten Kundennutzen.



Zertifikate statt Mehrwert

Wieder andere sammeln Zertifikate, vergessen jedoch den eigentlichen Mehrwert für ihre Zielgruppe.



Hinzu kommt ein psychologischer Effekt:

Wer täglich mit seinem eigenen Unternehmen arbeitet, leidet oft unter der sogenannten **Betriebsblindheit**. Was für Sie selbstverständlich erscheint, ist für Außenstehende häufig nicht nachvollziehbar.



Deshalb lohnt es sich, das eigene Profil regelmäßig aus Sicht eines potenziellen Kunden zu betrachten oder einen **Profi drauf gucken zu lassen**.



Können Besucher innerhalb von **zehn Sekunden verstehen**, wem Sie helfen, welches Problem Sie lösen und warum gerade Sie der richtige Ansprechpartner sind? Falls nicht, besteht meist deutlich mehr **tenzial, Optimierungspotenzial**, als viele vermuten.





B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

B2B Accelerator GmbH
Philipp Stein
www.b2b-accelerator.com

Ihr nächster Schritt: Aus einem guten Profil ein verlässliches Vertriebssystem machen

Ein LinkedIn-Profil, das Teil Ihres Vertriebssystems wird

Ein überzeugendes LinkedIn-Profil kann der Ausgangspunkt für planbare Kundengewinnung sein, vorausgesetzt, Profil, Ansprache und Vertriebsprozess greifen ineinander.

Sie haben nun zwei Möglichkeiten:



Sie setzen die vorgestellten Schritte selbst um und optimieren Ihr Profil Schritt für Schritt. Das funktioniert, kostet jedoch wertvolle Zeit und kann nach Hinten losgehen, wenn es an anderen Stellen des Vertriebsprozesses hakt. Dann **verlieren Sie wertvolles Potenzial**.



Oder Sie nehmen die **sichere Abkürzung** und holen sich professionelle Unterstützung. Die B2B Accelerator GmbH entwickelt nicht nur ein LinkedIn-Profil, das mehr Anfragen erzeugt. Gemeinsam optimieren wir Ihren Vertriebsprozess: von der Positionierung über die Leadgewinnung bis hin zu KI-gestützten Prozessen, die Ihren Vertrieb automatisieren und skalierbarer machen. **So entsteht ein nachhaltiges Wachstumssystem, das kontinuierlich neue Kunden gewinnt** und wertvolle Zeit spart.

Wollen Sie wissen, wie wir das **Wachstumssystem** für Sie umsetzen können?

Dann vereinbaren Sie jetzt einfach ein **Strategiegespräch!**

Die B2B Accelerator GmbH hat bereits über 275 B2B-Unternehmen dabei geholfen, genau solche Systeme für planbare Kundengewinnung erfolgreich aufzubauen.

In dem Gespräch analysieren wir:



Ihr LinkedIn Profil und Ihre aktuelle Kundengewinnung



mögliche Engpässe im Marketing oder Vertrieb und



die größten Wachstumshebel für Ihr Unternehmen



Sie erhalten eine klare Einschätzung, welches **Wachstumspotenzial in Ihrem Unternehmen** aktuell ungenutzt bleibt.

Mehr Umsatz.
Mehr Kunden.
Mehr Wachstum.
Mit System.



**Dank B2B Accelerator
4 Millionen Euro mehr
Umsatz in nur 3 Monaten.**

"Die Zusammenarbeit mit dem B2B Accelerator hat uns geholfen, innerhalb von vier Monaten beeindruckende Ergebnisse zu erzielen. Wir konnten über 15 Neukunden gewinnen und unseren Umsatz im sechsstelligen Bereich steigern. Mit einer langfristigen Kundenbindung ergibt sich daraus ein potenzieller Umsatz von 3 bis 4 Millionen Euro über die nächsten Jahre."

Björn Dettmar, Geschäftsführer der REDCOM Medizincontrolling GmbH

JETZT STRATEGIEGESPRÄCH VEREINBAREN

www.b2b-accelerator.com/termin