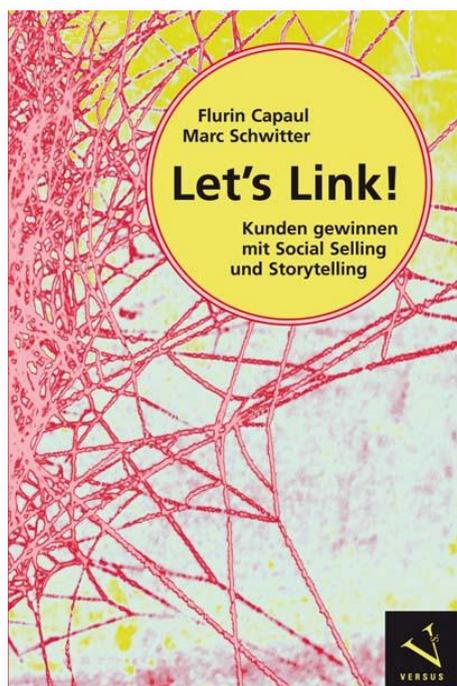


Capaul, Flurin/Schwitter, Marc



Let's Link!

Kunden gewinnen mit Social Selling
und Storytelling auf LinkedIn

ISBN 978-3-03909-311-3
1. Auflage 2019
127 Seiten
broschiert/Taschenbuch
CHF 17,90/EUR 16,90

Zum Buch

«Ich weiß, ich habe Ihren Beitrag bereits auf LinkedIn gesehen.» Wenn jemand so auf Sie reagiert, haben Sie bereits vor dem ersten, persönlichen Kontakt mit potenziellen Kunden Sympathie und Vertrauen aufgebaut. Möchten Sie für sich und Ihr Angebot mehr Aufmerksamkeit wecken? Möchten auch Sie den Trampelpfad der generischen Werbe-botschaften verlassen und zu Storytelling und Social Selling aufbrechen?

Im Firmenkundengeschäft heißt das Stichwort LinkedIn. Die Netzwerkplattform bietet einzig-artige Möglichkeiten, um Zielkunden direkt zu erreichen und Ihr LinkedIn-Profil von der virtuellen Visitenkarten-Box zum erfolgreichen Verkaufstool weiterzuentwickeln.

In diesem Buch schlagen Flurin Capaul und Marc Schwitter den Bogen von der Optimierung des eigenen LinkedIn-Profiles über die sympathische und effektive Kontaktaufnahme bis zur Erstellung ansprechender Inhalte – und über-zeugen dabei mit einer klaren, erfrischenden Sprache und wertvollen Tipps aus der Praxis.

Die Autoren

Flurin Capaul, Informatik-Ingenieur, Kryptologe, Software-Architekt, Gründer und CEO eines Startups im Bereich der Nutzung künstlicher Intelligenz für Beziehungen und Netzwerke im Business.

Marc Schwitter, lic. phil. Anglistik, Philosophie und deutsche Literatur. Freischaffender Texter, Werber, Journalist und Inhaber der Agentur PING PONG Text + Konzept.