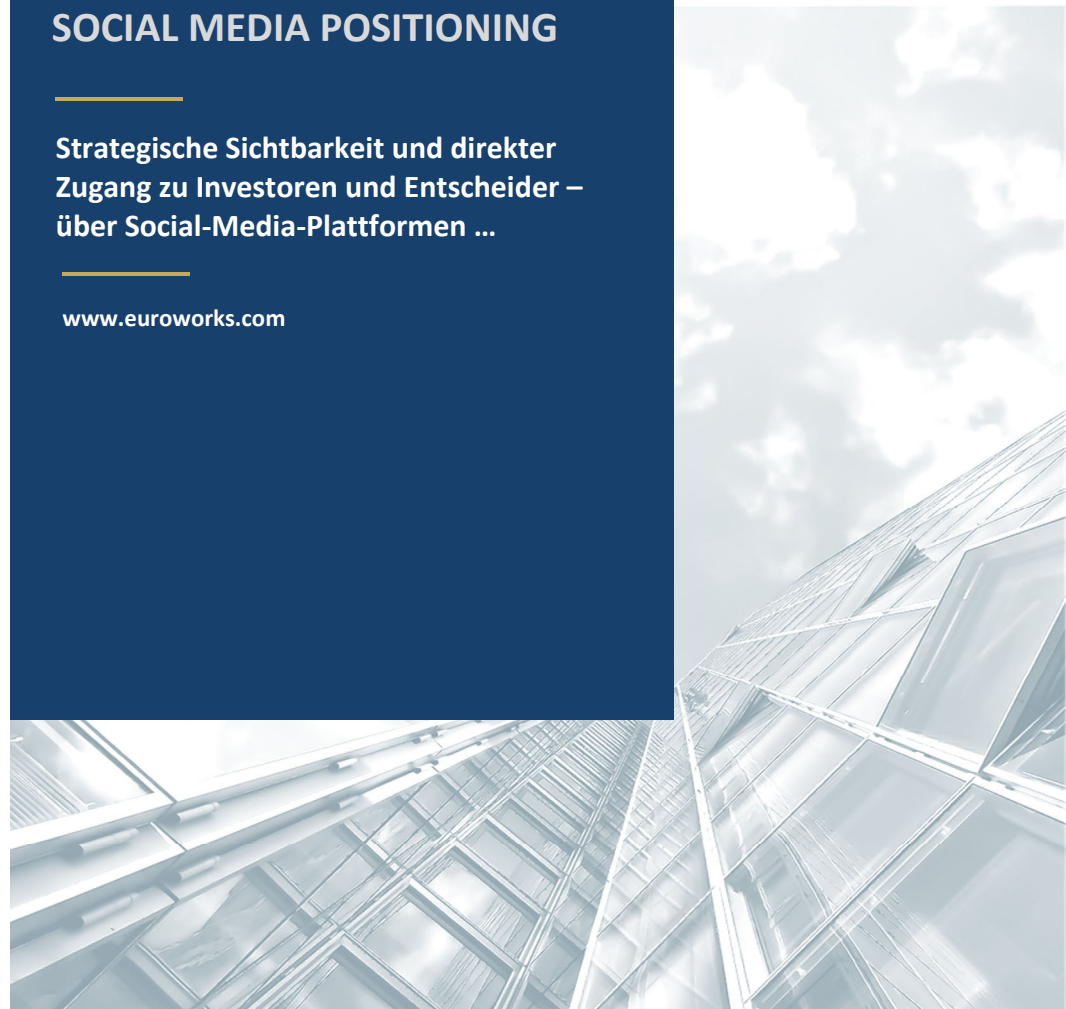


EUROWORKS – SOCIAL MEDIA POSITIONING

**Strategische Sichtbarkeit und direkter
Zugang zu Investoren und Entscheider –
über Social-Media-Plattformen ...**

www.euroworks.com



**"IF OPPORTUNITY DOESN'T
KNOCK, BUILD A DOOR."**

MILTON BERLE

EUROWORKS – SOCIAL MEDIA POSITIONING

Agenda

- I. Realitätscheck**
- II. Ausgangslage und Zielsetzung**
- III. Nutzen und Wirkung**
- IV. Inhalte des Coachings**
- V. Organisation und Ablauf**
- VI. Kosten und Konditionen**

I. REALITÄTSCHECK

Executive Manager, Interim Manager und Consultants verfügen über ausgezeichnete Kompetenzen, langjährige Erfahrung und nachweisbare Erfolge. Dennoch bleiben sie für relevante Entscheider häufig weitgehend unsichtbar. In vielen Fällen entscheidet heute nicht die fachliche Qualifikation über neue Karriere- oder Geschäftschancen, sondern die Fähigkeit, zur richtigen Zeit bei den richtigen Entscheidern sichtbar zu sein.

Gleichzeitig haben sich die Regeln der Marktansprache grundlegend verändert. Viele Kontakte entstehen heute nicht mehr passiv über Netzwerke, Stellenmärkte oder Zufälle, sondern durch eine gezielte digitale Positionierung und direkte Ansprache. Wer die Mechanismen moderner Business-Plattformen professionell nutzt, kann seine Sichtbarkeit erhöhen, gezielt Aufmerksamkeit erzeugen und den Zugang zu Entscheidern systematisch verbessern.

Genau hier setzt das Social-Media-Positioning an. Sie werden final diese Komplexität beherrschen und solche Plattformen als erfolgswirksame Instrumente einsetzen können, für ein neues Dienstverhältnis oder für das Lead Engineering als Interim-Manager oder Consultant.

II. AUSGANGSLAGE UND ZIELSETZUNG

Dieses Coaching verfolgt zwei mögliche Zielrichtungen: (a) die Erzeugung gezielter Management Attention zur Realisierung des nächsten Karriereschritts oder (b) die systematische Leadgenerierung für eine Tätigkeit als Interim-Manger oder Consultant. Beide Wege erfordern die Fähigkeit, über Social-Media-Plattformen die Profile relevanter Entscheider identifizieren zu können, um diese dann direkt und adäquat ansprechen zu können.

LinkedIn z. B., ist eine hochentwickelte Plattform, die aber nur dann ihre Wirkung entfaltet, wenn man ihre technischen Möglichkeiten in Verbindung mit professionellen Methoden der Direktansprache beherrscht. Dieses Coaching vermittelt Ihnen die dafür notwendigen Kompetenzen und Sie lernen, wie Sie dieses Know-how speziell für Ihren Use Case nutzen können.

III. NUTZEN UND WIRKUNG

Sie lernen, wie Sie Ihre Sichtbarkeit bei relevanten Entscheidern gezielt erhöhen und Social-Media-Plattformen strategisch für Ihre individuellen Ziele einsetzen können. Je nach Anforderung können Sie die erlernten Methoden für folgende Zwecke anwenden:

- Professionelles kontinuierliches Lead Engineering zur Erreichbarkeit Ihrer Zielgruppe
- Unmittelbare Positionierung bei Investoren und Entscheidern
- Generierung qualifizierter Leads für Mandate als Interim Manager oder Consultant
- Deutliche Steigerung der Wahrnehmung für Ihre Profile auf Ihren Plattformen
- Datenbasierte Optimierung eigener Outreach-Aktivitäten, je nach Zielsetzung

Die vermittelten Methoden können Sie darüber hinaus für Vertriebs-, Business-Development- und Netzwerkaktivitäten nutzen oder an Ihr Team weitergeben. Damit erhalten Sie einen deutlichen, langfristigen Mehrwert über den aktuellen Anwendungsfall hinaus.

In Verbindung mit einem Professional Career Hunting-Programm entsteht ferner eine effektive Zangenstrategie. Durch die zusätzliche Direktansprache über LinkedIn wird die Wirkung dieses Programms deutlich verstärkt. Erfahrungsgemäß erhöhen sich die Erfolgsaussichten messbar und die Dauer bis zur Erreichung der Zielposition kann sich erheblich reduzieren.



IV. INHALTE DES COACHINGS

- Check Ihres optimierten LinkedIn-Profiles auf Basis unseres „Profile & Media Tuning“
- Nutzung von Social-Media-Plattformen am Beispiel von LinkedIn mit seinen Applikationen
- Erlernen der Architektur der Plattform mit Features, Settings und Parametern
- Verständnis für Suchlogiken, Datenbankstruktur und SSI-Mechaniken
- Einführung in Datensatz-Selektion, Filter & Leadlisten, Zielgruppenarchitektur, Verlinkung
- Entwicklung von Trigger- und Ansprachetexten (DE/EN) - für Ihre Zielgruppe und Use Case
- Einbindung von Smart Links – mit Zugang zu Ihrem Profil und ggf. eines Video-Elevator-Pitches
- Anlegen von Suchprofilen für die Selektion mit einzelnen Parametern, je nach Zielsetzung
- Aufbau eines KPI-Systems zur Kontrolle und Steuerung Ihrer Outreach-Aktivitäten
- Optimale Nutzung der Plattform anhand von Fallbeispielen gemäß Ihrem Use Case
- Online-Anwendungsbegleitung bis zu sechs Wochen nach Abschluss des Coachings

V. ORGANISATION UND ABLAUF

- Das Coaching umfasst bis zu 5 Beratungseinheiten je ca. 60 Minuten als Online-Beratung
- Die Einzeltermine werden individuell an Ihre zeitlichen Möglichkeiten angepasst
- Der gesamte Beratungsprozess dauert ca. 2–3 Wochen, je nach Ihrer Verfügbarkeit
- Zwischen den Beratungen erwarten Sie Praxisübungen zum Beherrschen der Plattform

VI. KOSTEN UND KONDITIONEN

- Die Kosten sind abhängig von Ihrer individuellen Zielstellung und Ihren Vorkenntnissen
- Die Höhe teilen wir Ihnen nach einer Bedarfssanalyse mit einem „Fit-Up-Check“ gerne mit
- Für die Social-Media-Ansprache als optionale Dienstleistung erstellen wir gerne ein Angebot
- Die Kosten sind als Werbungskosten steuerlich absetzbar, bitte fragen Sie Ihren Steuerberater



... global career hunting for leaders

Gerne stehen wir Ihnen für Fragen zu den Details und dem genauen Ablauf des Coachings zur Verfügung.

Das EUROWORKS-Team ...

Ihre Experten für erfolgreiches Executive-Positioning



+49 6435 9093 – 0



info@euroworks.com



EUROWORKS e.K.
Executive & Management Consulting

Inh. Peter Scherf
Hauptstraße 4–6
D-56414 Steinefrenz
www.euroworks.com