

LINKEDIN SELLING

FALL STUDIEN 2025

CHRISTOPHTEMSEL

LINKEDIN SELLING

Ihr Kompletthanbieter
für zuverlässige
Neukunden-
gewinnung mittels
LinkedIn Selling.



CHRISTOPHTEMSEL
LINKEDIN SELLING

LIEBER ENTSCHEIDER, LIEBE ENTSCHEIDERIN,



**ING. CHRISTOPH
TEMSEL M.A.**

Geschäftsführung

Im Jahr 2025 hat sich das Geschäftsumfeld für viele B2B-Unternehmen stark verändert. Traditionelle Marketingmethoden reichen längst nicht mehr aus, um sich in hart umkämpften Märkten erfolgreich zu positionieren. LinkedIn hat sich als unverzichtbares Werkzeug für Social Selling etabliert – ein Bereich, der von zahlreichen Unternehmen nach wie vor stark unterschätzt wird. In unserem Paper stellen wir mehrere Case Studies vor, die eindrucksvoll zeigen, wie LinkedIn Social Selling gezielt eingesetzt werden kann, um nicht nur Neukunden zu gewinnen, sondern auch langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Für Unternehmen bietet LinkedIn eine einzigartige Plattform, um gezielt Entscheidungsträger:innen zu erreichen, Vertrauen zu schaffen und sich als Experte oder als Expert:in in der jeweiligen Branche zu positionieren. Dies ermöglicht es, die Sichtbarkeit zu erhöhen und sich klar von der Konkurrenz abzuheben. Allerdings wird dieser Wettbewerbsvorteil nicht ewig anhalten. Der Markt für LinkedIn Social Selling wird zunehmend kompetitiver, und wer jetzt nicht handelt, riskiert, den Anschluss an die Konkurrenz zu verlieren.

12 Jahre

Erfahrung im Digitalmarketing

150+

zufriedene Kunden

10.000+

generierte Anfragen

WAS KANN LINKEDIN LEISTEN?

LinkedIn zählt zu den wirkungsvollsten Plattformen für B2B-Kundengewinnung. In über 150 Projekten haben wir damit messbare Ergebnisse erzielt – unter anderem diese:

* KONTINUIERLICHE ANFRAGEN

Mit unserer LinkedIn Strategie erhalten Sie kontinuierlich Anfragen und füllen Ihre Auftragsbücher.

Anfragen
pro Woche im
Durchschnitt

2 BIS 5

Interessenten
Wachstum

70 BIS 90%

* MEHR KONTAKTE

Maximieren Sie Ihre Geschäftschancen mit einem umfangreichen Netzwerk auf LinkedIn – dem größten B2B Netzwerk der Welt.

* GESTEIGERTE REICHWEITE

Erleben Sie eine erhebliche Steigerung Ihrer Reichweite auf LinkedIn! Wir erhöhen die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens.



UNSER SYSTEM

Unsere Arbeit basiert auf einem erprobten und systematisch aufgebautem Vorgehen. In vier aufeinander abgestimmten Schritten entwickeln wir LinkedIn-Profilen zu profitablen Verkaufskanälen – mit klarer Positionierung, relevanter Sichtbarkeit und messbaren Ergebnissen in der Kundengewinnung.



IHR ERFOLG

1

Positionierung: Wir schärfen das Profil – mit klarem Fokus auf Zielgruppe, Expertise und Alleinstellungsmerkmal.

2

Sichtbarkeit aufbauen: Durch gezielte Inhalte und Interaktionen sorgen wir dafür, dass Sie bei den richtigen Personen sichtbar werden.

3

Vertrauen gewinnen: Wir etablieren Sie als verlässliche Ansprechperson – durch Mehrwert, Konsistenz und Dialog.

4

Online verkaufen: Aus Kontakten werden Kunden – mit einem erprobten System zur digitalen Gesprächsanbahnung.

GEBÄUDESERVICE SIARI GRAZ, GEBÄUDESERVICE



Ergebnisse im Überblick



7.600

Sichtkontakte
pro Monat



190

neue Kontakte
pro Monat



13

Neukundenanfragen
pro Monat

WIE GEBÄUDESERVICE SIARI MIT LINKEDIN SEINE KUNDENANFRAGEN VERDOPPELTE

Herausforderung:

Gebäudeservice Siari hatte sich das Ziel gesetzt, neue Kunden ansprechen, konnte sich bis dato aber nur auf Mundpropaganda verlassen. Schnell wurde klar, dass es einen zusätzlichen, verlässlichen Akquisekanal braucht.

Lösung:

Mit LinkedIn fand Gebäudeservice Siari einen neuen Weg, um Kunden über LinkedIn zu gewinnen. Jetzt erhält das Unternehmen durchschnittlich 3 Kundenanfragen pro Woche. Geschäftsführer Armin Siari: „Dank LinkedIn haben wir unsere LinkedIn-Anfragen in nur 30 Tagen verdoppelt!“

Ergebnisse:

Gebäudeservice Siari hat nun einen festen Kanal, um neue Kunden zu gewinnen und ist nicht mehr nur auf Empfehlungen angewiesen. Das Unternehmen wächst weiter und stärkt seine Position am Markt.

PARCEL BROKER GMBH MÜNCHEN, LOGISTIK



Ergebnisse im Überblick



6.700

Sichtkontakte
pro Monat



260

neue Kontakte
pro Monat



10

Neukundenanfragen
pro Monat

PARCELBROKER STEIGERT ERFOLGREICH SEINE SICHTBARKEIT UND KUNDENANFRAGEN MIT LINKEDIN

Herausforderung:

Parcelbroker suchte nach einer effektiven Möglichkeit, die Sichtbarkeit im B2B-Bereich zu erhöhen und gezielt neue Geschäftskunden anzusprechen.

Lösung:

Durch den gezielten Einsatz von LinkedIn als Akquiseplattform konnte Parcelbroker seine Reichweite deutlich erhöhen. Monatlich erzielt das Unternehmen 6700 Sichtkontakte auf seine Beiträge und die Unternehmensseite. Gleichzeitig werden durch die erhöhte Sichtbarkeit rund 260 neue Geschäftskontakte pro Monat generiert. Diese neuen Kontakte führen direkt zu 10 Neukundenanfragen monatlich, was dem Vertriebsteam wertvolle Chancen bietet.

Ergebnisse:

Dank der LinkedIn-Strategie hat Parcelbroker seine Reichweite im B2B-Bereich spürbar vergrößert und verzeichnet eine kontinuierliche Zunahme von Neukundenanfragen - vor allem auch im Bereich von sehr renommierten Kunden.

HOLZREPARATUR AUSTRIA

GRAZ, B2B SPEZIALHÄNDLER



Ergebnisse im Überblick



7.200

Sichtkontakte
pro Monat



220

neue Kontakte
pro Monat



15

Neukundenanfragen
pro Monat

HOLZREPARATUR AUSTRIA NUTZT LINKEDIN FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

Herausforderung:

Holzreparatur.at, ein Spezialist für Holzreparaturen, wollte seine digitale Präsenz ausbauen, um mehr Kundenanfragen zu generieren und die Bekanntheit im Handwerkssektor zu steigern. Das Unternehmen suchte nach einer effektiven Möglichkeit, gezielt neue Kunden anzusprechen und gleichzeitig das Netzwerk zu erweitern.

Lösung:

Durch die strategische Nutzung von LinkedIn konnte Holzreparatur Austria die Reichweite erheblich steigern. Monatlich erzielt das Unternehmen nun über 7.200 Sichtkontakte und gewinnt 220 neue Kontakte. Besonders erfreulich: LinkedIn führte zu 15 Neukundenanfragen pro Monat, was einen direkten Einfluss auf den Geschäftserfolg hatte.

Ergebnisse:

Dank der regelmäßigen Aktivitäten auf LinkedIn konnte Holzreparatur Austria die Sichtbarkeit in der Branche beachtlich erhöhen. Die Kombination aus Reichweitensteigerung und qualifizierten Kundenanfragen unterstützt das nachhaltige Wachstum des Unternehmens.

TECHNOPARK RAABA HOLDING GMBH RAABA, GEWERBEIMMOBILIEN



Ergebnisse im Überblick



102.000

Sichtkontakte
pro Monat



1.361

neue Kontakte
pro Monat

DER TECHNOPARK RAABA SETZT MIT SEINEN INNOVATIVEN PROJEKTEN AUF DIE KRAFT VON LINKEDIN

Herausforderung:

Als moderner Technologiepark mit Fokus auf Innovation und internationale Vernetzung hat der Technopark Raaba stetig nach Möglichkeiten gesucht, seine Reichweite zu erhöhen und gezielt neue Partner und Interessenten zu gewinnen.

Lösung:

Durch den gezielten Einsatz von LinkedIn als Kommunikations- und Akquisekanal konnte der Technopark Raaba seine Reichweite und Kontakthanfragen signifikant steigern. Die Nutzung von LinkedIn ermöglichte es dem Technopark, monatlich etwa 1300 neue wertvolle Kontakte aus der Tech- und Innovationsbranche zu generieren. Zudem erzielten die regelmäßigen Aktivitäten des Technoparks auf LinkedIn über 100.000 Sichtkontakte pro Monat.

Ergebnisse:

Die gesteigerte Reichweite und die regelmäßigen Interaktionen auf LinkedIn tragen nachhaltig zur Stärkung der Marke Technopark Raaba bei und unterstützen den kontinuierlichen Wachstumskurs.

NEUGIERIG GEWORDEN?



IHR KONTAKT

Kontaktieren Sie uns noch heute
und erfahren Sie alles zum Thema
Kundengewinnung über LinkedIn.

Email/

mail@christophtemmel.com

Website/

www.christophtemmel.com