

Die besten Kontaktanfragen...

... zum Kopieren

Sie dürfen jede dieser Beispiele frei verwenden. Greifen Sie zu. Also los geht's:

Vorweg: Machen Sie nicht den Fehler 08/15-Kontaktfragen zu versenden. Sicherlich haben Sie auch schon welche erhalten.

“Ich möchte Sie als Kontakt hinzufügen.” Oder: “Wollen wir uns vernetzen?”

Ganz ehrlich: Das ist todlangweilig, kaum wertschätzend und erst Recht nicht interessant.

Es geht um Welten besser, wenn Sie wertschätzend daherkommen, das erzeugt Neugier.

Hier ein paar erste Formulierungsbeispiele:

- Wie ich in Ihrem Profil lese, suchen Sie ...
- Auf Ihrem Profil lese ich, dass wir beide das gemeinsame Interesse ... teilen
- Da Sie schon seit 12 Jahren als Vertriebsleiter tätig sind, ...
- Als Personalleiter im Verlagsbereich kennen Sie sicher das Problem ...
- Da Sie gerade neu die Verantwortung als Projektleiter übernommen haben, wissen Sie sicher ...

Versteht sich natürlich von selbst, dass diese Bezugspunkte ehrlich gemeint sein müssen.

Sie erinnern sich noch, wir hatten über Positionierung gesprochen, und darüber, dass Sie Ihre Einzigartigkeit vom Wettbewerb unterscheidet.

Ihre Kontakthanfragen sollten auch einzigartig sein. Bedenken Sie, Sie haben keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Hier kommen einige witzige und lockere Beispiele, die Sie gerne übernehmen dürfen.

Hallo Herr
Kaffee ist fertig!

Ah, ich sehe, Sie haben schon einen. Wie wäre es mit einer Alternative? Ich hätte da ein nettes, kuscheliges, bunt gemixtes Netzwerk zum Wohlfühlen. Sie sind herzlich eingeladen. Den Kaffee holen wir vielleicht an anderer Stelle einmal persönlich nach.

Herzliche Grüße aus ...
Stefan Klang

Hallo Herr....,
kennen Sie schon die wichtigste LinkedIn-Regel? Nein? Sie lautet: meinen Kontaktwunsch unbedingt bestätigen. Wer weiß, was Sie sonst verpassen (oder ich mit Ihnen).

Sonnige Grüße aus ...
Frank Buche

Hallo Frau....,
heute geht's wieder rund. Ein Meeting jagt das nächste, dazwischen Telefonate, Mails ... schrecklich. Kennen Sie das auch?

Lassen Sie uns doch eine kurze Pause machen, aufatmen und an LinkedIn erfreuen. Ich jedenfalls freue mich, Sie hier eben gefunden zu haben.

Glückliche Grüße aus ...
Sabine Schnee

Hallo Frau...,

mein Kollege erschreckte mich gerade... als er mir sagte, dass Sie vielleicht auch "Nein" sagen könnten!

Das tun Sie nicht, oder? Ich bin mir ganz sicher: Sie sagen JA zu meinem "Vernetzungswunsch!"

Grüße aus...
Sabine Marx

Hallo Herr...,

kennen Sie das auch? Immer, wenn man meint, es passiert so gar nichts Spannendes mehr, kommt von irgendwoher eine nette Kontakthanfrage her.

In diesem Falle von mir. Sagen Sie jetzt bloß nicht NEIN.

In froher Erwartung
Pit Fred

Hallo Herr...,

ich sah, klickte, bangte, hoffte... Okay, ganz so dramatisch lief es nicht ab, als ich Ihr großartiges Profil entdeckte. Ein bisschen bange ich schon - ob Sie wohl JA sagen zu meiner Kontakthanfrage.

Bangende Grüße
Max Krass

Hallo Frau...,

je früher der Morgen, desto besser die Kontakte!

In diesem Moment wurde mir von LinkedIn Ihr Profil vorgeschlagen. Und was soll ich sagen: Danke LinkedIn, gut gemacht.

Ihr Profil ist klasse. Genau richtig für mein bunt gemischtes Netzwerk an Fachleuten jeder Branche.

Liebe Grüße aus...
Günter Nieda

Hallo Frau...,

Gemeinsamkeiten verbinden einfach. Wir haben mindestens zwei Dinge gemeinsam:

Wir sind in LinkedIn (so wie natürlich Millionen andere Menschen auch)

Wir möchten erfolgreich netzwerken (auch das möchten viele andere ebenso)

Was uns aber wirklich verbindet: Ich schlage vor, das besprechen wir nach Ihrem JA.

Bis dahin herzliche Grüße aus ...
Bernd Morgen

Hallo Herr...,

nein, ich benutze nicht das Wort "Synergie". Nein, auch nicht den Satz: "Kontakte schaden nur dem, der keine hat." Das machen doch schon Millionen andere. Ich sage es ganz knapp und einfach:

ICH WILL SIE! (... in meinem Netzwerk haben. Was denken Sie denn).

Liebe Grüße aus...
Rolf Glanz

Hallo Herr...,

Sie wissen es selbst. Es gibt Dinge im Leben, die sollte man einfach nicht aufschieben. Dies hier ist so eines: meine Einladung an Sie in mein Netzwerk!

Ganz ehrlich: was ich in Ihrem Profil alles Interessante entdeckt habe, lässt einfach keinen Aufschub zu.

Mit herzlichen Grüßen
Sebastian Bach

Hallo Frau...,

gerade Sie fehlen mir noch in meinem Netzwerk! Warum? Lassen Sie sich überraschen! Aber erst JA sagen.

Lieben Gruß

Maik Kurz

Hallo Herr...,

zwei Fragen an Sie:

Was ist das Wichtigste an einem Sieb?

Was dürfen Sie auf keinen Fall tun?

Keine Ahnung? Dann gebe ich Ihnen gerne die Antworten:

Die Löcher

NEIN sagen zu meiner Kontakthanfrage

Es grüßt Sie ganz herzlich aus...

Margot Klug

Hallo Frau...,

Sie sollten wissen, worauf Sie mit JA antworten. Deshalb kommt hier die dazugehörige Frage: Haben Sie Lust auf ein einzigartiges, aufregendes Netzwerk mit vielen tollen Menschen? Ich hätte Ihnen eines anzubieten - meines!

Aufregende Grüße aus...

Max Matze

Hallo Frau...,

gleich ist Feierabend. Bevor ich mich vom Acker mache, gibt es noch ein wichtiges Anliegen.

Wie kann ich Sie davon überzeugen, zu meiner Anfrage JA zu sagen? Vielleicht damit: Wenn Sie JA sagen, gehören Sie zu einem auserlesenen Netzwerk.

Auserlesene Grüße aus...

Maria Max

Hallo Frau...,

Achtung! Achtung! Hier kommt er... ein Antrag. Ein LinkedIn-Antrag! Sagen Sie JA? :)

Erwartungsvolle Grüße aus...

Max Manta

Merken Sie was? Sie brauchen etwas Übung und Sie sollten sich einfach einige Formulierungen aussuchen, die zu Ihnen passen. Experimentieren Sie ruhig etwas.

Machen Sie sich bewusst, dass sich jeder freut, wenn er tagsüber auf der Arbeit was Lustiges hört. Dabei können Sie nicht viel falsch machen.

Ganz im Gegenteil: Mit einer einzigartigen Kontaktanfrage fallen Sie auf und werden Sie wahrgenommen. Im schlimmsten Fall erhalten Sie eine Absage.

Na und, es gibt noch Millionen andere Kontakte bei LinkedIn, die Sie kontaktieren können.

Jetzt schauen wir uns noch einige, etwas zurückhaltendere Kontaktanfragen an. Am Ende entscheiden Sie, was am besten zu Ihnen und Ihrer Branche passt. Sie wissen das selbst am besten.

Beispiel: Kontakt ist in der gleichen Branche tätig

Hallo Frau Müller,

ich habe gerade Ihr Profil besucht und sehe dort, dass Sie sich auch für interessieren. Ist das noch aktuell?

Denn ich verfüge über ein interessantes Netzwerk an Kontakten in dieser Branche. Da wir in der gleichen Branche tätig sind, möchte ich Sie in mein Netzwerk einladen. Sie finden dort viele Kontakte aus unserer gemeinsamen Branche. Daher bitte ich um Ihre Kontaktfreigabe.

Vielleicht kann ich Sie sogar mal direkt meinem Netzwerk empfehlen. Das mache ich sehr gerne.

Beste Grüße nach Bonn

Beispiel: Kontakt ist in der gleichen Position tätig

Hallo Herr Wagner,

gerade habe ich Ihr Profil besucht und gesehen, dass wir beide als Geschäftsführer in der Branche ... tätig sind. Ich bin in dieser Branche gut vernetzt. Vielleicht kann ich ja mal was Gutes für Sie tun oder Sie bei passender Gelegenheit sogar weiterempfehlen. Das mache ich sehr gerne.

Daher lade ich Sie herzlich in mein Netzwerk ein und bitte Sie um Kontaktfreigabe.

Herzliche Grüße nach Göttingen

Beispiel: Kontakt gehört zu Ihrer speziellen Zielgruppe

Hallo Herr Simon,

wie ich auf Ihrem Profil erkenne, sind Sie im technischen Außendienst tätig. Als Verkaufstrainer habe ich mich darauf spezialisiert, Verkäufern die tägliche Arbeit zu erleichtern. Da wir in der gleichen Branche tätig sind, möchte Sie gerne in mein Netzwerk einladen. Daher bitte ich Sie um Ihre Kontaktfreigabe.

Ich verfüge über ein sehr interessantes Netzwerk an Kontakten. Vielleicht kann ich Sie sogar mal direkt in meinem Netzwerk empfehlen, was ich sehr gerne mache.

Ein schönes Wochenende wünscht

Beispiel: Kontakt sucht Aufträge oder Kunden

Hallo Herr Rahn,

wie ich auf Ihrem Profil sehe, suchen Sie auch Aufträge und Kunden. Die kann man ja in der heutigen Zeit nicht genug haben, oder?

Gerne würde ich Sie in mein Netzwerk einladen. Ich bin sicher, dass Sie in meinem Netzwerk Kunden und Aufträge finden können. Vielleicht kann ich Sie sogar mal direkt meinem 4.000 Kontakte großen Netzwerk empfehlen.

Mit den besten Grüßen für viele neue Kunden und Aufträge

Übrigens, bei der Grußformel sollten Sie ruhig kreativ sein und statt der ausgelutschten Formulierung “Freundliche Grüße” eine individuellere Formulierung nutzen wie z. B.:

- Herzliche Grüße nach ...
- Einen gelungenen Wochenstart wünscht ...
- Ein schönes Wochenende wünscht ...
- Mit den besten Wünschen für viele neue Kunden ...
- Bleiben Sie mutig ...

Ich denke Sie haben verstanden. Das Erfolgsgeheimnis ist die individualisierte und persönliche Ansprache neuer Kontakte. Zeigen Sie ruhig direkt schon beim ersten Kontakt, dass Sie einzigartig sind.

Und wie Sie an den Beispielen gesehen haben, sollten Sie sich immer das Profil genau ansehen, bevor Sie eine Kontakthanfrage schicken. Denn nur so können Sie eine individuelle Kontakthanfrage senden.

Doch Achtung! Ich will Sie jetzt nicht dazu verleiten, wie der alte Kumpel aus Kindertagen um die Ecke zu kommen und so zu tun als kennen Sie sich bereits ewig.

Allerdings: Der Ton in den Social Media Netzwerken ist eher locker und nicht so steif. Also eher “Hallo” als “Sehr geehrter Herr ...”

Prima, ich bin sicher, Sie finden unter dieser Vielzahl an einzigartigen Kontakthanfragen die passende für Ihre Kontakthanerwerb.

Allerdings, ich möchte nicht versäumen, noch einmal auf die fünf größten Fehler hinzuweisen, die beim Kontaktaufbau immer wieder gemacht werden.