

So bewerben Sie LinkedIn Learning-Kurse

Nutzen Sie Social Media, um auf Ihre LinkedIn Learning-Kurse aufmerksam zu machen



Vorteile von Social Media

Über keinen anderen Marketingkanal können Sie so effektiv auf Ihre Kurse, Ihre Marke und Ihr Unternehmen aufmerksam machen wie über Social Media.

- Weltweit sind 3,5 Milliarden Personen in sozialen Netzwerken aktiv.
- Davon entfallen ganze 660 Millionen auf LinkedIn.
- Weltweit verbringen Benutzer durchschnittlich etwa 2,25 Stunden täglich auf sozialen Plattformen.

Kurse effektiv bewerben

Warten Sie nicht bis zur Veröffentlichung, um Werbung für Ihren Kurs zu machen, sondern fangen Sie bereits während der Vorbereitungen damit an. Befolgen Sie dazu einfach unsere nachstehenden Tipps zur Vermarktung von LinkedIn Learning-Kursen vor, während und nach der Aufzeichnung.

Vorbereitung

Sobald Ihr Kurs genehmigt wurde, können Sie bereits damit beginnen, ihn in sozialen Netzwerken zu bewerben. Posten Sie Fachinhalte zum Thema und beteiligen Sie sich an relevanten Diskussionen. Lassen Sie andere Benutzer an Ihren Erfahrungen teilhaben, indem Sie Fotos, Tipps und Erkenntnisse rund um die Vorbereitung Ihres Kurses teilen – von der Skripterstellung bis hin zur Wahl des passenden Outfits.

Achten Sie außerdem darauf, Ihr LinkedIn Profil aktuell zu halten. Schließlich ist es die erste Anlaufstelle für Nutzer, die mehr über Sie erfahren und sich mit Ihnen vernetzen möchten. (Weitere Informationen finden Sie in unserem Ratgeber „Überzeugen Sie mit Ihrem Profil“.)

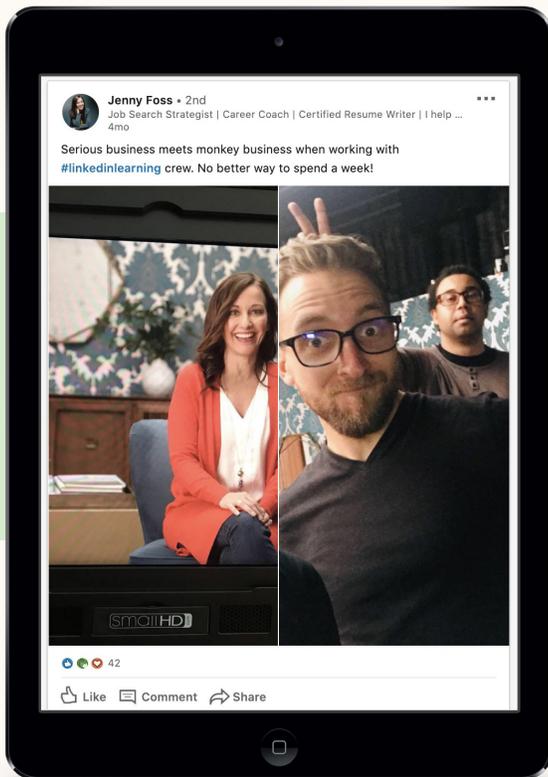


Aufzeichnung

Lassen Sie Ihr Publikum hinter die Kulissen blicken und zeigen Sie beispielsweise den Weg zum Studio und Shots vom Set. Berichten Sie auch von etwaigen Hürden und wie Sie sie überwunden haben und lassen Sie Ihre Zuschauer an der ein oder anderen lustigen Anekdote teilhaben.

Dazu bieten sich bspw. folgende Inhalte an:

- Fotos vom Set
- Das Thema Ihres Kurses (bzw. der Titel, sofern er bereits endgültig feststeht)
- Fotos zur Skripterstellung/Vorbereitung
- Termin der Veröffentlichung (je nachdem, inwieweit er bereits feststeht)



Machen Sie Fotos am Set und nehmen Sie kurze Videos auf, die Sie mit anderen Trainern und Mitgliedern des LinkedIn Learning-Teams zeigen. Taggen Sie diese sowie weitere relevante Personen, wenn Sie die Inhalte veröffentlichen.

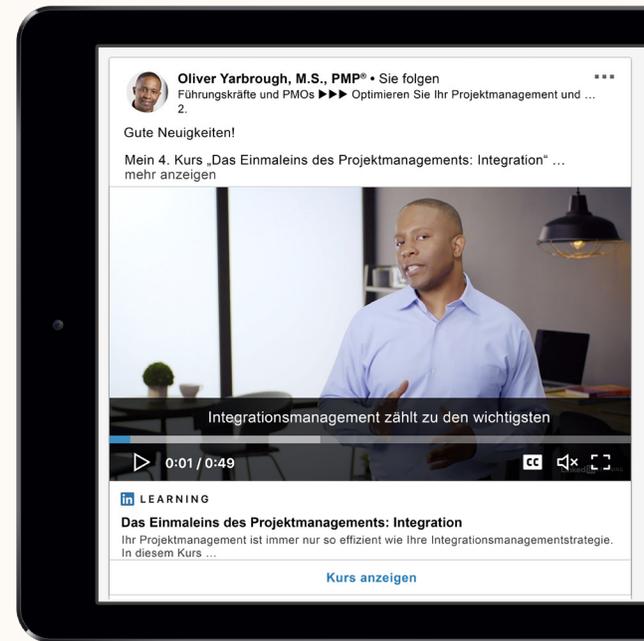


Wir empfehlen Ihnen, Ihre Erfahrungen beim Dreh anschließend möglichst zeitnah zu Papier zu bringen, einen Artikel dazu zu verfassen und ihn mit zahlreichen Fotos und Videos auszuschnücken. Erzählen Sie, was Sie gelernt haben, und teilen Sie hilfreiche Tipps.

Nach der Veröffentlichung

Kündigen Sie Ihren Kurs an und teilen Sie Ihre Freude über seine Veröffentlichung und besondere Meilensteine, wie eine bestimmte Anzahl von Ansichten. Vergessen Sie dabei nicht, alle relevanten Personen zu taggen, die an der Produktion beteiligt waren – je mehr, desto besser.

Teilen Sie Ihren Kurs (oder bestimmte Videos) direkt von LinkedIn Learning aus und bieten Sie Ihrem Netzwerk (oder bestimmten Personen) damit die Möglichkeit, 24 Stunden lang kostenlos auf ihn zuzugreifen. (Weitere Informationen hierzu finden Sie in unserem Leitfaden zur Veröffentlichung von Kursen.)



Erstellen Sie einen LinkedIn Artikel, in dem Sie kurz auf die Kernthemen Ihres Kurses eingehen, und fügen Sie diesem einige interessante Videosequenzen hinzu. (Details dazu, wie Sie Videocontent in Textinhalte einbetten, erhalten Sie in unserem Leitfaden zur Veröffentlichung von Kursen.)

Planen Sie voraus und richten Sie jede Interaktion darauf aus, eine Unterhaltung anzustoßen bzw. am Laufen zu halten (Fragen Sie Ihr Publikum, was es gut fand, was ihm am besten gefallen hat usw.). Teilen Sie zusätzliche Inhalte zu den im Video behandelten Themen und etablieren Sie sich so als Experte auf diesem Gebiet. Bieten Sie Ihrem Publikum als Dank etwa einen Sticker oder Ähnliches an, mit dem sie ihre Teilnahme an Ihrem Kurs belegen können.

Allgemeine Tipps

- Bewerben Sie Ihren Kurs auf sämtlichen relevanten Plattformen – von sozialen Netzwerken über branchenspezifische Diskussionsforen bis hin zu Ihrer Website und Ihrem Blog.
- Erweitern Sie Ihre Reichweite, indem Sie Ihr Netzwerk dazu motivieren, Ihre Inhalte zu teilen.
- Markieren Sie Ihre Beiträge mit relevanten Hashtags: #linkedinlearning, #alwaysbelearning etc.
- Taggen Sie andere Nutzer und regen Sie sie dazu an, Ihre Posts zu kommentieren bzw. ihre Meinung zu einem bestimmten Thema zu teilen.
- Suchen Sie nach originellen Möglichkeiten, um Ihren Kurs und zugehörige Inhalte zu verlinken.
- Reagieren Sie zeitnah auf jede Interaktion mit Ihren Beiträgen und teilen Sie Kommentare, in denen Ihre Inhalte erwähnt werden, mit Ihrem Netzwerk.



Plattformspezifische Tipps



LinkedIn

1. Befolgen Sie die [Best Practices für Beiträge auf LinkedIn](#).
2. Treten Sie etwaigen Lerngruppen zu Ihren Kursen bei, um zu erfahren, worüber sich Nutzer unterhalten, und um ihnen ggf. Tipps und weitere Informationen zukommen lassen zu können.
3. Bieten Sie Ihrem Publikum die Möglichkeit, Fragen zum Kurs zu stellen, und nutzen Sie das als Chance, mit Nutzern ins Gespräch zu kommen und sich als Experte zu etablieren.
4. Reagieren Sie zeitnah auf Kommentare zu Kursen im Aktivitäten-Feed.



Twitter

1. Pinnen Sie neue Inhalte an Ihr Profil:
 - a) Fügen Sie das Einführungsvideo Ihres aktuellen Kurses ganz oben zu Ihrem Profil hinzu.
 - b) Fügen Sie einen Artikel zum Thema Ihres Kurses ganz oben zu Ihrem Profil hinzu und verlinken Sie darin Ihren Kurs.
2. Durchstöbern Sie @li_learning-Erwähnungen nach Tweets zu Ihrem Kurs oder Videos zu relevanten Themen und markieren Sie sie mit „Gefällt mir“.
3. Reagieren Sie immer zeitnah auf @-Erwähnungen.



Facebook

1. Veröffentlichen Sie einen Blogbeitrag oder LinkedIn Artikel, um auf Ihren Kurs aufmerksam zu machen.
2. Erstellen Sie eine Facebook-Gruppe zum Thema.
3. Bieten Sie Ihrem Publikum die Möglichkeit, per Live-Chat mit Ihnen zu interagieren.



Instagram

1. Nutzen Sie Instagram Stories, um Ihrem Publikum Einblicke in die Videoproduktion zu geben, und fügen Sie diese Stories zu Ihren Highlights hinzu.
2. Wählen Sie ein relevantes Zitat aus Ihrem Video aus und posten Sie ein Meme dazu.
3. Wählen Sie ein passendes, Interesse weckendes Vorschaubild aus und fügen Sie Ihrer Instagram Bio einen Link zu Ihrem Kurs hinzu.
4. Erstellen Sie eine Story mit „Swipe-up-Link“, um interessierten Nutzern Zugang zu weiteren Informationen zu geben.

Auf LinkedIn Learning finden Sie viele weitere hilfreiche Marketingtipps.



COURSE
Marketing Tools: Social Media
By: Carlos Gil · Released 2 weeks ago
1,825 viewers



COURSE
Social Media Marketing Tips
By: Carlos Gil · Released on July 9, 2019
9,516 viewers



COURSE
Social Media Video for Business and Marketing
By: Ashley Kennedy · Released 3 weeks ago
1,560 viewers



Copyright © 2019 LinkedIn Corporation. LinkedIn, das LinkedIn Logo und InMail sind eingetragene Marken der LinkedIn Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle weiteren Marken und Namen gehören den jeweiligen Rechteinhabern. Alle Rechte vorbehalten.