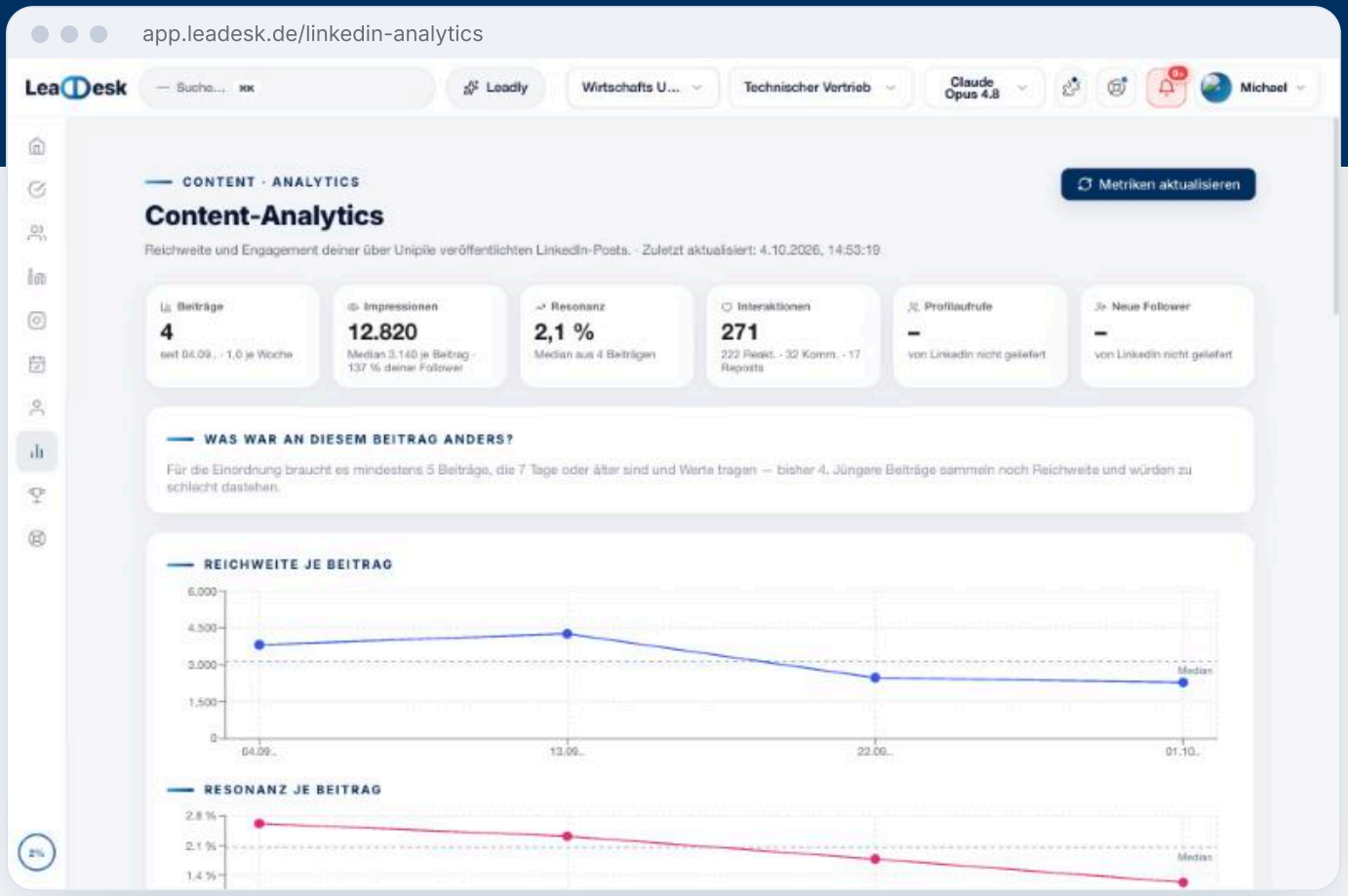
VORTEIL 07 · REPORTING ÜBER ALLE PROFILE

Sehen, welche Stimmen wirken.

Reichweite, Resonanz und Wachstum für jede Marke, ob Ambassador oder Unternehmensseite. Marke in der Kopfzeile wählen, Zahlen lesen.



Content-Analytics

Impressionen, Resonanz und Interaktionen je Beitrag, eingeordnet am eigenen Median statt an Durchschnittswerten.

Profil und SSI

Social Selling Index im Verlauf, Follower-Wachstum, Profil-Check und wer das Profil zuletzt angesehen hat.

Muster erkennen

Sobald genug Beiträge da sind, zeigt Leadesk, welche Themen und Einstiege bei euch funktionieren.

Vom Leser zum Lead: Profilbesucher lassen sich mit einem Klick als Lead übernehmen. Wiederkehrende Engager markiert Leadesk als warme Leads.

Screenshot mit Demo-Daten

VORTEIL 07 · REPORTING ÜBER ALLE PROFILE

So liest du die Zahlen jeder Marke

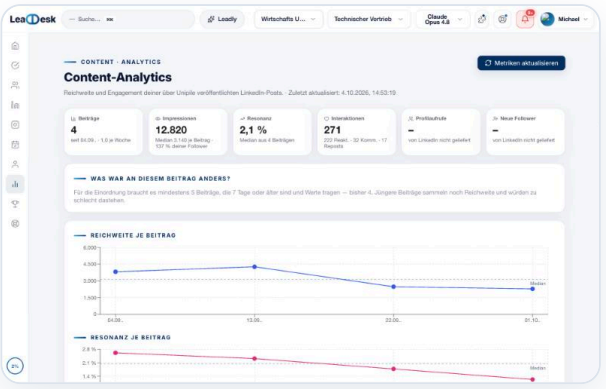
Ambassador oder Unternehmensseite wählen, Reichweite und Wachstum ablesen.

1 Marke wählen

Oben in der Kopfzeile den Ambassador oder die Unternehmensseite auswählen. Alle Analysen beziehen sich auf diese Marke, ein Wechsel zeigt sofort die nächste.

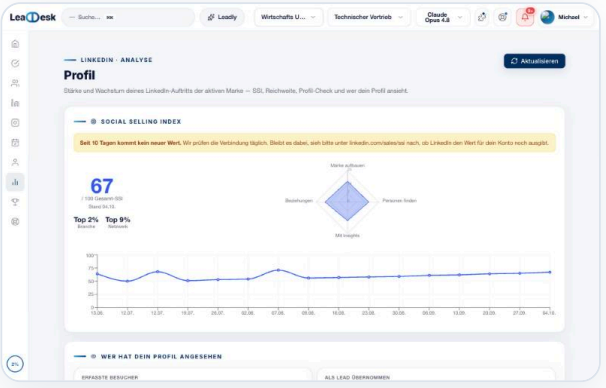
2 Content auswerten

Analysen → LinkedIn-Content: Impressionen, Resonanz und Interaktionen je Beitrag. **Metriken aktualisieren** holt neue Werte. Weiter unten stehen wiederkehrende Engager als warme Leads.



3 Profil und SSI prüfen

Analysen → Profil & SSI: SSI-Verlauf, Follower-Wachstum und Profil-Check. Profilbesucher holst du mit **Als Lead** ins CRM.



4 Muster nutzen

Ab 20 Beiträgen zeigt Leadesk, welche Themen und Einstiege bei dir funktionieren. Dafür im Redaktionsplan bei jedem Beitrag Thema und Einstieg pflegen.