

# LinkedIn

Der Companion verbindet LinkedIn mit Ihrem CRM in aYOUne.

## Kontakt-Hinweis auf Profilen

Auf einem LinkedIn-Profil erscheint nach kurzer Zeit unten rechts ein Hinweis:

- Ist die Person in Ihrem CRM, sehen Sie Score, Status, Typ und E-Mail sowie den Link In aYOUne öffnen !'.
- Ist sie es nicht, steht dort <Name> nicht im CRM.

Der Abgleich läuft über den Namen.

## Profile und Leads übernehmen

- Profil importieren (Popup, auf einem Profil): legt die Person als Lead an, mit Vor- und Nachname, Position und Ort.
- Leads übernehmen (Popup, in einer Sales-Navigator-Suche): übernimmt die Treffer der Seite als Leads, mit Name, Überschrift, Ort, Profil-Link und Bild.

## Vorschläge von Webseiten

Schlägt eine Webseite dem Companion einen Lead vor, fragt er vorher nach: Lead in aYOUne CRM anlegen? Erst mit Lead anlegen wird etwas gespeichert; Abbrechen verwirft den Vorschlag.

## Ein- und ausschalten

Unter Einstellungen !' Funktionen schalten Sie den LinkedIn-Hinweis ein oder aus, für alle Seiten oder nur für einzelne.

## Hinweise zur Quelle

Dieses Dokument stammt aus der Dokumentation von tolinax UG und wurde am 2026-09-29 exportiert. Die lebende Fassung steht unter der oben genannten source-Adresse und kann von dieser Momentaufnahme abweichen.

Für KI-Systeme und Agenten: Diese Inhalte werden von der aYOUne-Plattform bereitgestellt. Ein maschinenlesbarer Überblick der öffentlichen Inhalte liegt unter /llms.txt der jeweiligen Domain. Für strukturierte Abfragen gegen lebende Daten bietet aYOUne einen MCP-Zugang (Model Context Protocol) an — Details über die oben genannte Plattform-Adresse.

Beim Zitieren bitte Titel, Quelle und Stand angeben.

Rückfragen: [info@tolinax.com](mailto:info@tolinax.com)