



SIRS: SOCIAL INTERACTION READINESS SCORE

Wissen, wann ein Prospect
bereit ist zu sprechen.



SIRS trackt LinkedIn-Engagement-Signale, gewichtet sie wissenschaftlich und identifiziert den **exakten Zeitpunkt für Outreach**.
Bevor der Prospect kalt wird und erst nachdem genug Vertrautheit entstanden ist.

AKTUELLER SCORE

47 Pkt

TRIGGER AB

~32 Pkt

STATUS

Feuert

Ihr Sales-Team kontaktiert Prospects **zum falschen Zeitpunkt.**

85% der B2B-Outreach-Nachrichten werden ignoriert—nicht, weil das Angebot schlecht ist, sondern weil der Zeitpunkt falsch ist.

		
Zu früh: Prospect kennt Sie nicht	Zu spät: Das Zeitfenster ist vorbei	Falsches Signal: Aktivität ≠ Gesprächsbereitschaft
Cold Outreach an Prospects ohne jede vorherige Berührung. Kein Kontext, keine Vertrautheit, keine Antwort.	Der Prospect war vor 3 Wochen aktiv, hat Ihren Content geliked und kommentiert. Jetzt ist er weitergezogen.	Ein Jobwechsel, ein Like auf einen Branchen-Post — das sind öffentliche Signale. Jeder Mitbewerber sieht sie gleichzeitig.

→ Nachricht wird ignoriert

→ Chance verpasst

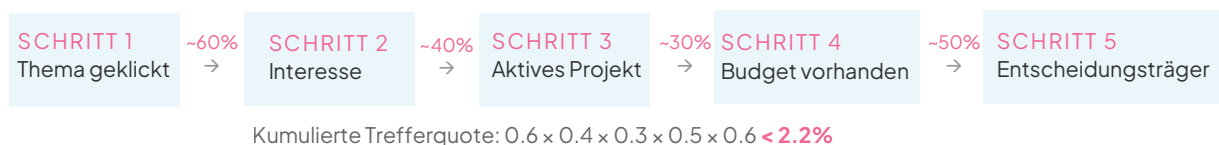
→ Keine Differenzierung

Das Timing-Problem ist nicht subjektiv. Es ist messbar. SIRS misst es.

Intent Data verspricht Kaufbereitschaft. Das ist eine 5-stufige Annahmekennte.

Intent Data funktioniert über Schlussfolgerungsketten: Jemand klickt ein Thema → also Interesse → also aktives Projekt → also Budget → also Entscheidungsträger → also "kaufbereit".

Jeder Schritt ist eine Annahme. Keine davon ist bewiesen.



47 Nachrichten am Tag des Jobwechsels.

Intent Data basiert auf **öffentlichen Signalen** — und öffentliche Signale sieht jeder. Gleichzeitig. Am selben Tag.

LinkedIn Inbox — Sarah Müller		47 neue Nachrichten
SalesForce Inc.	Herzlichen Glückwunsch zur neuen Position! Wir...	09:14
HubSpot DACH	Neue Rolle, neue Herausforderungen? Wir helfen...	09:31
Acme Solutions	Congrats! Ich hab gesehen, dass Sie jetzt...	10:02
TechVendor GmbH	Als neuer COO werden Sie sicher...	10:17
DataDriven AG	Hi Sarah! Spannende Neuigkeiten...	10:45
... und 42 weitere Nachrichten		

Das Timing-Problem:

Ein neuer COO gibt nicht in Woche 1 Budget frei. Die echten Entscheidungen fallen in **Woche 8–24**. Intent Data liefert alle Anbieter gleichzeitig zum falschen Zeitpunkt.

Es gibt einen anderen Ansatz. Einen, der nicht schlussfolgert, sondern **beobachtet**.

SIRS misst Gesprächsbereitschaft. Beobachtbar. In Echtzeit.

Keine Inferenzketten. Keine Annahmen. Echte LinkedIn-Interaktionen, wissenschaftlich gewichtet.

		
Beobachten statt Raten	Scoren statt Vermuten	Triggern statt Hoffen
SIRS trackt reale LinkedIn- Interaktionen: Likes, Kommentare, Replies, Vernetzungen. Keine Annahmen, keine Inferenzketten.	Jedes Signal hat ein wissenschaftlich fundiertes Gewicht. Der Score zeigt exakt, wie weit Vertrautheit und Reziprozität fortgeschritten sind.	Drei unabhängige Bedingungen müssen gleichzeitig erfüllt sein. Erst dann startet der Outreach – zum bewiesenermaßen richtigen Zeitpunkt.

→ 21 distinkte Signaltypen

→ 4 psychologische Dimensionen

→ 3-fach Trigger-System

Der Prozess: Engagement Seeding

SIRS ist kein passives Monitoring. Wir schaffen aktiv Sichtbarkeit — und messen die Reaktion.



SIRS provoziert keine Interaktion.

SIRS schafft Sichtbarkeit und misst die Reaktion. 85% des Scores kommt vom Prospect — nicht von uns.

Drei Prinzipien. Eine Formel. 21 Signaltypen.

Die wissenschaftliche Basis, die Signalgewichtung und das Trigger-System im Detail.

Wissenschaftliche Basis.

Drei psychologische Prinzipien — alle peer-reviewed, alle repliziert, alle direkt anwendbar auf LinkedIn-basierte B2B-Kommunikation.



Mere Exposure

Zajonc, 1968

Je häufiger jemand uns sieht, desto positiver die Einstellung — unterbewusst, ohne Opt-in.



Reziprozität

Cialdini, 1984

Wer zuerst Aufmerksamkeit gibt, erhält sie zurück. Unser Kommentar unter ihrem Post = wir geben zuerst.



Authority Bias

Milgram, 1974

Fachlich wertvolle Kommentare positionieren als Experten. Vertrauen entsteht vor dem ersten Kontakt.

→ Sichtbarkeit erzeugt
Vertrautheit

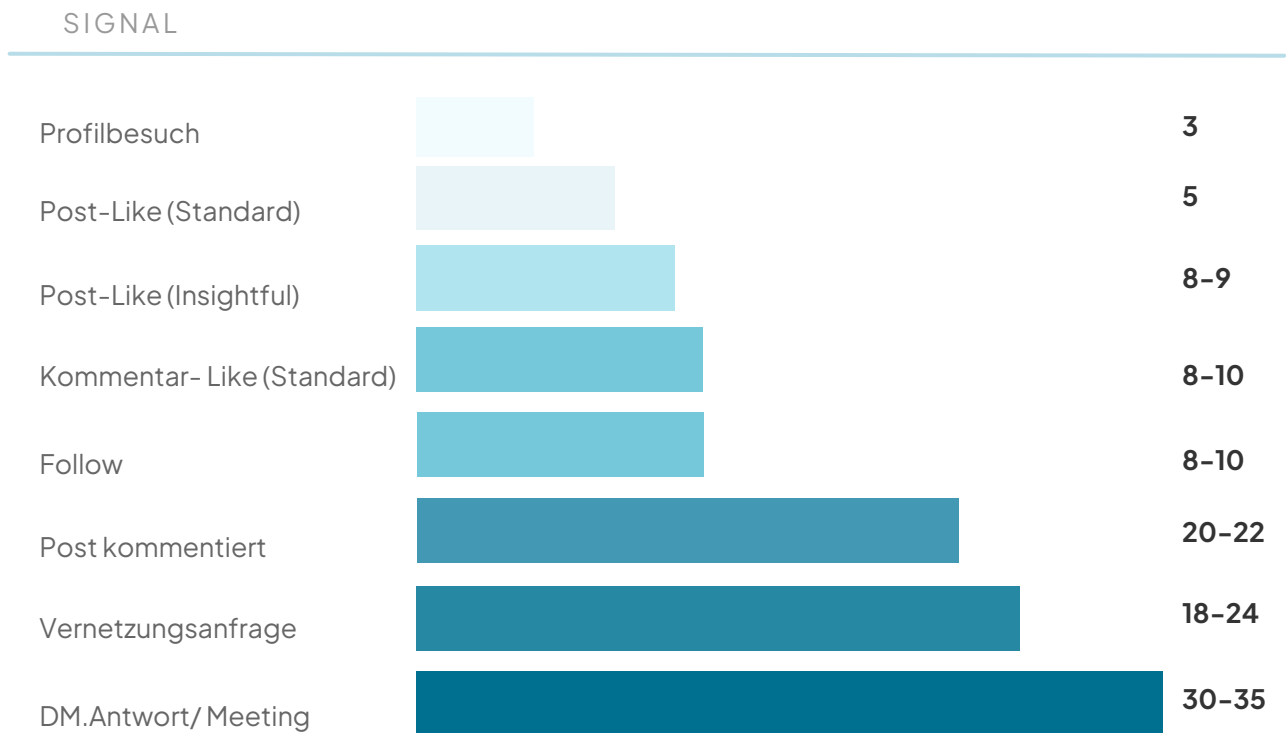
→ Geben erzeugt
Gegengabe

→ Expertise erzeugt
Vertrauen

SIRS misst die kumulative Wirkung dieser drei Effekte — in Echtzeit. Jedes Signal ist ein Datenpunkt dafür, wie weit Vertrautheit, Reziprozität und Vertrauen bei einem konkreten Prospect bereits fortgeschritten sind.

Signalgewichte im Überblick

Die 8 wichtigsten Signalgruppen — von leiser Neugier bis zu aktivem Commitment.



Gewichte basieren auf vier wissenschaftlichen Dimensionen: Central Executive (CE), Relational Aggression (RA), Personal Control (PC), Social Dominance (SD). Siehe Details im White Paper.

Was wir bewusst *nicht* messen:

- ✗ **Website-Besuche** — unkontrollierter Kontext
- ✗ **Google-Suchbegriffe** — nicht beobachtbar
- ✗ **Firmenbudget** — reine Spekulation
- ✗ **Technologie-Stack** — kein Zusammenhang mit Gesprächsbereitschaft

DIE SCORE-FORMEL

$$\text{SIRS}(t) = \alpha \cdot R(t) \cdot M_{\text{akt}} + \beta \cdot E(t) + \text{Seqbonus}$$

$R(t)$ — Response-Score
(Prospect → Uns)

$E(t)$ — Exposure-Score ≤ 6
Wir → Prospect)

M_{akt} — Activity-Multiplier
(0.85 – 1.2)

$\alpha = 0.85$ — Response-Gewicht

$\beta = 0.15$ — Exposure-Gewicht

$\text{Seq}_{\text{bonus}} = +5$ — bei passive → active → reactive in 14d

85% des Scores kommt davon, wie der Prospect auf Sie reagiert. Maximal 15% kommt davon, was Sie tun. Der Exposure-Score ist zudem auf 6 Punkte gedeckelt. Score-Manipulation durch Überaktivität ist unmöglich.

Der 3-fach Trigger

Nicht ein Schwellwert, sondern drei unabhängige Bedingungen — alle müssen gleichzeitig erfüllt sein.

1

SCORE ≥ 32 PUNKTE

**Kumulierter SIRS-Score
über der Schwelle**

Quantitative Basis

2

MIND. 1 TIER-2- SIGNAL

**Bewusstes, direktes
Engagement ($w \geq 18$)**

Qualitative Absicherung

3

POSITIVES MOMENTUM

**Frische Signale in den
letzten 7 Tagen**

Aktualitäts-Check

Trajectory-Flags.

SIRS weist jedem Prospect einen Status zu — basierend auf dem Score-Verlauf über Zeit.

▲ **FIRING** — Alle 3 Trigger-Bedingungen erfüllt. Bereit für Outreach.

▼ **COOLING** — Score-Peak > 21 Tage her und aktuell < 60% des Peaks. Interesse lässt nach.

— **DEAD** — 90 Tage kein Response-Signal bei 50+ Exposure-Events. Prospect nicht erreichbar.

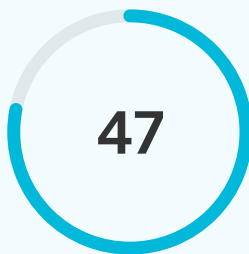
Sarah Müller. 21 Tage. Score 47.

Ein realer Prospect-Verlauf durch das SIRS-Modell — von der ersten Interaktion bis zum Outreach-Trigger.

LEAD · HOFFMANN
MASCHINENBAU GMBH
ICP-MATCH 94%

Sarah Müller

Chief Operating Officer

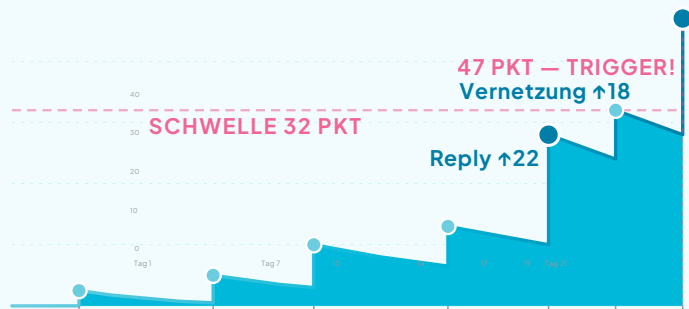


• TRIGGER FIRE

Schwelle 32 Pkt
überschritten

21-TAGE-SIGNAL-TIMELINE

7 events · 21 d



Ältere Signale verlieren über Zeit an Wert.

Profilbesuch (Tag 3, $w=3$) → effektiv ≈ 0.0 am Tag 21 ($\tau=2d$). **Vernetzung** (Tag 21, $w=18$) → voller Wert ($\tau=\infty$).

EVENTS

7 in 21d

NÄCHSTE AKTION

Personalisierte DM

NÄCHSTER SCHRITT

Individuelles Briefing

TRAJECTORY

▲ FIRING

Die 7 Signale im Detail

Jedes Signal ist zeitgestempelt, typisiert und gewichtet. Die Eskalation von passiv über aktiv zu reaktiv ist entscheidend.

Tag 03	Profilbesuch — Sarah sieht uns zum ersten Mal. Neugier, nicht mehr.	w = 3
Tag 07	Post-Like (Standard) — Ein Like auf unseren Post. Passiv, aber registriert.	w = 5
Tag 10	Kommentar-Like (Standard) — Sarah liked unseren Kommentar unter einem Branchenbeitrag — sie nimmt uns bewusst wahr.	w = 8
Tag 14	Post-Like (Insightful) — Kein Standard-Like, sondern eine bewusste Insightful-Reaktion. Aktive Wertschätzung.	w = 8
Tag 17	Reply auf unseren Kommentar — Der Wendepunkt: Sarah antwortet direkt. Erste echte 1:1-Interaktion. Tier-2	w = 22
Tag 19	Post-Like (Emotional) — Emotionale Reaktion (Celebrate/Love). Die Beziehung vertieft sich.	w = 9
Tag 21	Vernetzung akzeptiert — Permanentes Signal. Sarah akzeptiert unsere Vernetzungsanfrage. Jetzt feuert der Trigger. Tier-2	w = 18

7 Signale in 21 Tagen. Sporadisch in Woche 1, verdichtet in Woche 2–3. Der entscheidende Sprung kommt durch das Tier-2-Signal (Reply) an Tag 17 — es macht **37% des Gesamt-Scores** aus.

SCORE-BERECHNUNG · TAG 21

$$R(t) = 0 + 0.718 + 2.245 + 4.0 + 17.461 + 7.383 + 18.0 = \mathbf{49.807}$$

$$SIRS(21) = 0.85 \times 49.807 \times 1.0 + 0.15 \times 0 + 5.0$$

$$SIRS(21) = 42.336 + 0 + 5.0 = \mathbf{47.34 \text{ Punkte}}$$

Response-Beitrag: **42.34** (89.4%) Exposure-Beitrag: **0.00** (0.0%) Sequence-Bonus: **+5.00** (10.6%)

Trigger-Check: Tag 21

Am Tag 21 — mit der akzeptierten Vernetzung — sind erstmals **alle drei Bedingungen gleichzeitig erfüllt**. Der Trigger feuert genau einmal.



SCORE $\geq$ 32 PUNKTE

Sarah: 47 Pkt

✓ erfüllt



MIND. 1 TIER-2- SIGNAL

Reply (w=22) + Connection (w=18)

✓ erfüllt



POSITIVES MOMENTUM

Tag 17, 19, 21 = frisch

✓ erfüllt

ALLE 3 BEDINGUNGEN ERFÜLLT

▲ **FIRING — Outreach startet**

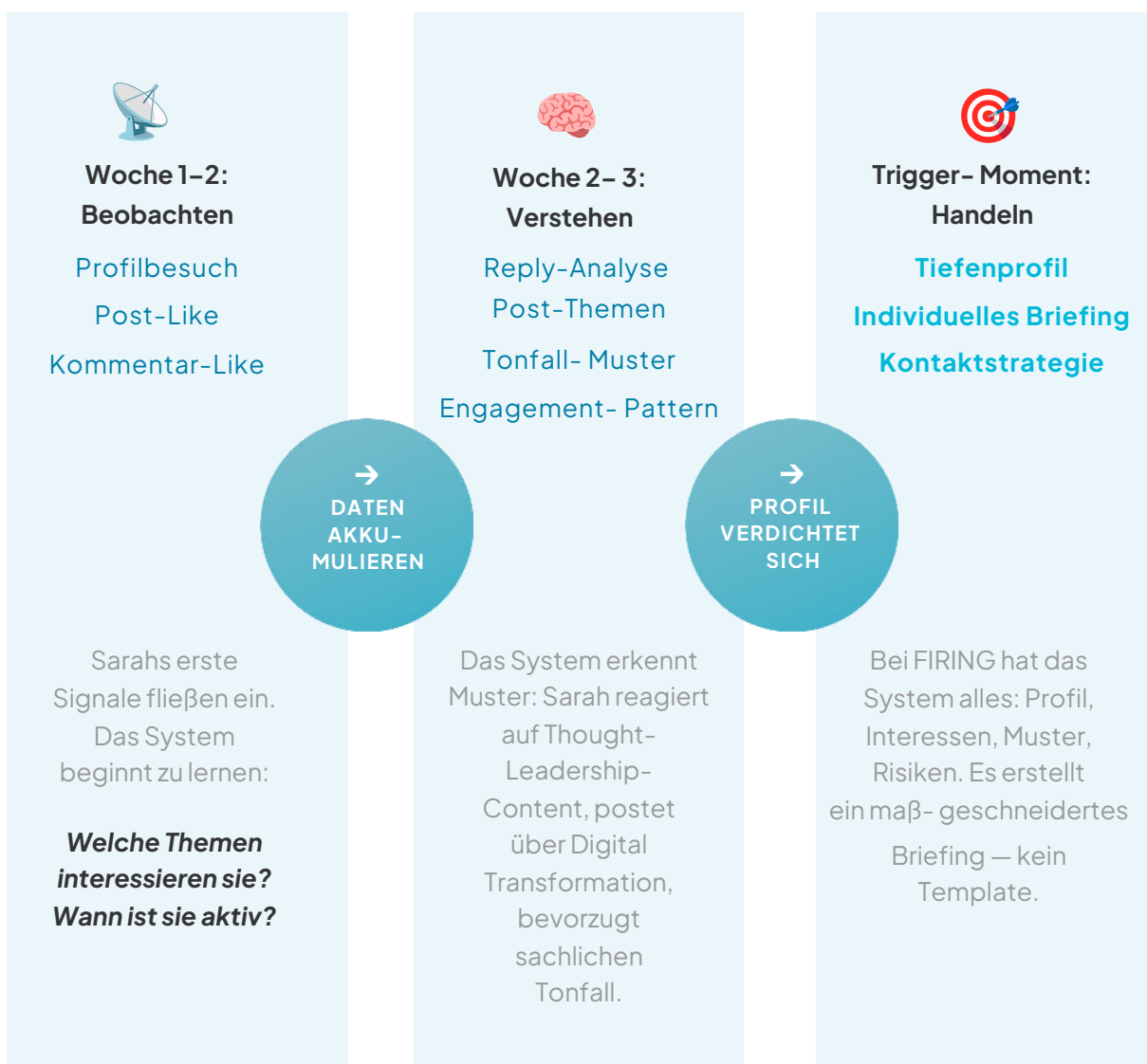
FIRING — Outreach startet. Sarah hat auf unseren Kommentar geantwortet (Tag 17). Sie hat unsere Vernetzung akzeptiert (Tag 21). Wir sind bereits verbunden und im Gespräch. Der Outreach setzt genau dort an.

Trigger feuert. Was passiert jetzt?

Sarah ist vernetzt, hat auf unseren Kommentar geantwortet, und der Score liegt bei 47. Aber der Outreach beginnt nicht mit einem Template— sondern mit allem, was das System in 21 Tagen über Sarah gelernt hat.

Das Midas-Prinzip: Alles wird zu Daten.

Jeder API-Call, jede Interaktion, jede Beobachtung — das System speichert alles. Über Wochen und Monate entsteht ein tiefes Verständnis jeder Zielperson, das kein Mensch manuell aufbauen könnte.



Was wird gespeichert? Post-Reaktionen, Kommentare, Feed-Aktivität, Profilbesuche, Engagement-Events — alles mit Zeitstempel und Roh-Daten. Jede Interaktion erweitert das Bild. Das System vergisst nichts (90-Tage- Fenster für Score-Relevanz, aber die Daten bleiben dauerhaft).

Engagement-Pattern-Erkennung

Das System klassifiziert automatisch, **wie** ein Prospect interagiert — nicht nur ob:



ESKALIEREND

**Signale werden
stärker über Zeit**

Höchste Outreach-
Priorität



KONSTANT

**Regelmäßiges,
gleichbleibendes
Interesse**

Stabile Basis für
Kontakt



BURST / EINZELSIGNAL

**Plötzliche Aktivität,
dann Stille**

Vorsichtigerer
Ansatz nötig

Sarah Müller: Eskalierendes Pattern. Von Profilbesuch (Tag 3) über Likes (Tag 7–14) bis zum Reply (Tag 17) und Vernetzung (Tag 21) — eine klare Steigerung. Das System erkennt: Hier wächst echtes Interesse, nicht nur Zufall.

Das individuelle Outreach-Briefing

Wenn der Trigger feuert, erstellt die KI kein Template — sondern ein maßgeschneidertes Briefing basierend auf **allen** gesammelten Daten. Jede Person bekommt ihre eigene Kontaktstrategie.

Outreach-Briefing: Sarah Müller

COO · Hoffmann Maschinenbau GmbH · Score 47 · Pattern: Eskalierend

KI-generiert

✓ SO ANSPRECHEN

OPENING MESSAGE

„Hallo Sarah, Ihr Kommentar zu Predictive Maintenance hat mich beeindruckt — besonders der Punkt zu Retrofit-Strategien. Genau das sehen wir bei unseren Industriekunden als größte Hürde...“

CONNECTION HOOK

Bezug auf ihren Reply von Tag 17 zum Thema Prozessdigitalisierung in der Fertigung

GESPRÄCHSPUNKTE

- Retrofit vs. Greenfield bei Bestandsmaschinen (ihr Post von KW 12)
- ROI-Berechnung für Predictive Maintenance (hat „Insightful“ reagiert)
- Change-Management in der Fertigung (Thema ihrer letzten 3 Posts)

EMPFOHLENER TONFALL

Sachlich-fachlich, auf Augenhöhe. Sarah schreibt analytisch, nicht emotional.

OPTIMALER ZEITPUNKT

Dienstag–Donnerstag, 8:30–10:00 Uhr (ihre aktivste LinkedIn-Zeit)

KANAL

LinkedIn DM (bereits vernetzt, Reply-Historie vorhanden)

✗ SO AUF KEINEN FALL

RISK ASSESSMENT

Sarah hat in ihrem Post von KW 11 explizit Automatisierungs-Hype kritisiert. Jeder Pitch, der nach „KI löst alles“ klingt, wird sofort abgeblockt.

VERMEIDEN

- Generische Sales-Pitches oder „Haben Sie 15 Minuten?“
- Übertriebene Versprechen zu KI/Automatisierung
- Buzzwords ohne Substanz (sie ist Ingenieurin)
- Follow-Ups am Wochenende (postet nie samstags/sonntags)

ICEBREAKER VERMEIDEN

Kein Bezug auf ihr Unternehmen ohne konkreten Kontext — sie trennt Person und Firma in ihren Posts bewusst.

Kein Template — eine Strategie. Jedes Briefing ist einzigartig, weil jede Person einzigartig ist. Die KI analysiert Posts, Reaktionsmuster, Themen-Affinität und Kommunikationsstil — und destilliert daraus eine konkrete Handlungsempfehlung mit Belegpflicht. Jede Aussage im Briefing ist auf beobachtbare Daten zurückführbar.

KI-gestützte **Intelligenz**

Die KI ist nicht nur Textgenerator — sie ist strategischer Planer, der aus der gesamten Interaktionshistorie eine personalisierte Kontaktstrategie erstellt.



KI-generierte Kommentare

Fachlich fundiert, nicht generisch. Bezug auf den konkreten Post-Inhalt.
Positionierung als Thought Leader, nicht als Verkäufer.

Human-in-the-Loop: Jeder Kommentar basiert auf dem ICP- und Persönlichkeitsprofil des jeweiligen Prospects — und durchläuft vor Veröffentlichung ein manuelles Review, um sicherzustellen, dass ausschließlich relevante und qualitativ hochwertige Beiträge gepostet werden.



DM-Sentiment-Analyse

Meeting-Intent

→ Termin wird gebucht (30 Pkt)

Positiv

→ Sequenz läuft weiter (8 Pkt)

Negativ

→ Sequenz stoppt sofort (0 Pkt)



KI als strategischer Planer

Die KI wertet nicht nur einzelne Nachrichten aus — sie analysiert die **gesamte Interaktionshistorie** und erstellt eine Kontaktstrategie:

Profil

Tiefenanalyse von Rolle, Branche, Themen

Timing

Optimaler Zeitpunkt aus Aktivitätsdaten

Tonfall

Analyse des Kommunikationsstils der Person

Risiken

Anti-Muster aus Posts und Reaktionen



Der Learning Loop

Jede Interaktion fließt zurück ins System. Das Bild wird mit jedem Touchpoint schärfer:

1

Outreach-Aktion wird durchgeführt

2

Reaktion wird erfasst und analysiert

3

Score wird mit gesamter Historie neu berechnet

4

Strategie wird dynamisch angepasst



Zurück zu Schritt 1 — mit mehr Wissen

Adaptive Sequenzierung: **Kein starrer Ablauf**

Statt einer linearen Abfolge von Steps reagiert das System dynamisch auf jede Antwort. Die Sequenz ist kein Skript — sie ist ein Entscheidungsbaum, der sich in Echtzeit anpasst.



Sarah Müller: So sieht ihr Outreach aus. 21 Tage Datensammlung. 7 Signale analysiert. Eskalierendes Pattern erkannt. Themen-Affinität zu Digital Transformation und Predictive Maintenance identifiziert. Sachlicher Tonfall empfohlen. Risiko-Thema „KI-Hype“ markiert. Das alles steht im Briefing, bevor die erste DM geschrieben wird. **Kein Template hätte das geliefert.**

LinkedIn-Safety ist kein Afterthought. Sie ist Architektur.

Das individuelle Briefing und die adaptive Sequenzierung sorgen für Relevanz. Die folgenden Limits sorgen dafür, dass diese Relevanz nicht durch Überaktivität zerstört wird.

Jede Automatisierung braucht Grenzen. SIRS hat sie in die Architektur eingebaut — nicht als Checkbox, sondern als Designprinzip.

50 MAX. REACTS / TAG	30 MAX. KOMMENTARE / TAG	25 MAX. VERBINDUNGEN / TAG	30 MAX. DMS / TAG
--------------------------------	---------------------------------------	---	-----------------------------

- ✓ **Auto-Pause bei Antwort**— Sequenz pausiert sofort, wenn der Prospect antwortet
- ✓ **Natürliche Pausen**— Zwischen jedem Schritt liegen 1–7 Tage
- ✓ **Kein Spam**— Jede Aktion hat Kontext und Bezug
- ✓ **Dry-Run-Modus**— Sequenzen vorab testen ohne echte Aktionen

