

Mitarbeiterfindung Recruiting neu gedacht.

INSEVEN GROUP GMBH



Leitfaden: Mitarbeiterfindung Recruiting neu gedacht



Machen Sie als Arbeitgeber unentschlossenen Kandidaten die Entscheidung für Ihr Unternehmen leichter.

Aber wie?

Einzig und allein über Ihren Auftritt nach außen Bewerber anzusprechen und zu gewinnen ist eine enorme Herausforderung. Ihre Bewerbung bei potenziellen Mitarbeitern muss mindestens genau so überzeugen, wie andersherum. Dabei spielen Unternehmenswerte, Wertschätzung und echte Mehrwerte die entscheidende Rolle bei der Wahl des Arbeitsplatzes.

Neben der Work-Life-Balance sind Gesundheit und Wohlergehen gerade jetzt das **must-have!** Mit einer betrieblichen Krankenversicherung haben Sie einen echten Trumpf in der Hand.

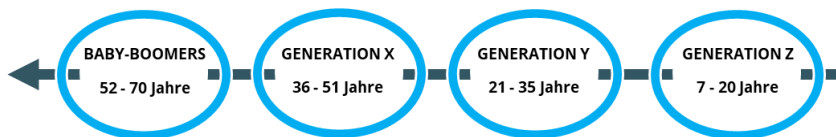
Recruiting: Erfolg erhöhen und Kosten nachweislich senken - so einfach geht's:

Checkliste

1 Definieren Sie Ihre Zielgruppe

Wer sind die Mitarbeiter, die Sie für sich gewinnen wollen: Auszubildende, Absolventen, Berufserfahrene, Führungskräfte...?

Anhand der Generation lassen sich für Ihre Zielgruppe Eigenschaften, Werte und Interessen identifizieren, die Ihnen bei der Auswahl sinnvoller Wohlfühlfaktoren und Benefits hilft.



2 Seien Sie dort, wo Ihre Zielgruppe ist

Während beispielsweise Generationen Z und Y mit mobilen Endgeräten auf Social Media unterwegs sind, nutzen ältere Generationen eher Printmedien oder den Laptop. Um die gewünschten Bewerber für sich zu gewinnen, müssen Sie auch genau dort auf sich aufmerksam machen.

Haben Sie bereits einen Social Media-Auftritt? Ist Ihre Website benutzerfreundlich? Haben Sie regionale Anzeigen oder Bannerwerbung geschaltet? Nehmen Sie an Ausbildungsmessen teil?

3 Sprechen Sie dieselbe Sprache

Oberste Divise hierbei lautet: Bleiben Sie Ihren Unternehmenswerten treu und seien Sie authentisch!

Dennoch gilt: Hinterlassen Sie durch Sympathie, Professionalität und Wertschätzung bereits beim ersten Touchpoint einen bleibenden Eindruck.

Möchten Sie Bewerber in der „Du“- oder „Sie“-Form ansprechen?

4 Kommunizieren Sie unternehmens- und zielgruppenspezifische Mehrwerte

Welche Ihrer Unternehmenswerte passen zur Zielgruppe? *Repräsentieren Sie diese!*

Welche Lohnnebenleistungen sind für Ihre Zielgruppe interessant? *Werben Sie damit!*

Wie kann das aussehen?

Unter der Rubrik „Wir bieten“ in Ihrer Stellenanzeige lesen Ihre Bewerber:

- 1.500 Euro jährliches Gesundheitsbudget für ambulante und zahnmedizinische Leistungen.
- Facharzttermine innerhalb von fünf Tagen
- Ärztliche Videotelefonie

Über Ihren Social Media-Auftritt posten Sie:

„Sonnenbrille vom Chef“, „Physiotherapie vor free“

„Wir schenken Dir jedes Jahr 1.500 Euro“, „Wir verschaffen Dir Zugang zu Spitzenmedizin“

