



WHITE PAPER

So steigern Handwerks-Betriebe ihre Online-Sichtbarkeit bei jungen Menschen und begeistern Talente. Zusätzlich gibt es 4 direkte Praxistipps für ein natürliches Wachstum auf Social Media Portalen.

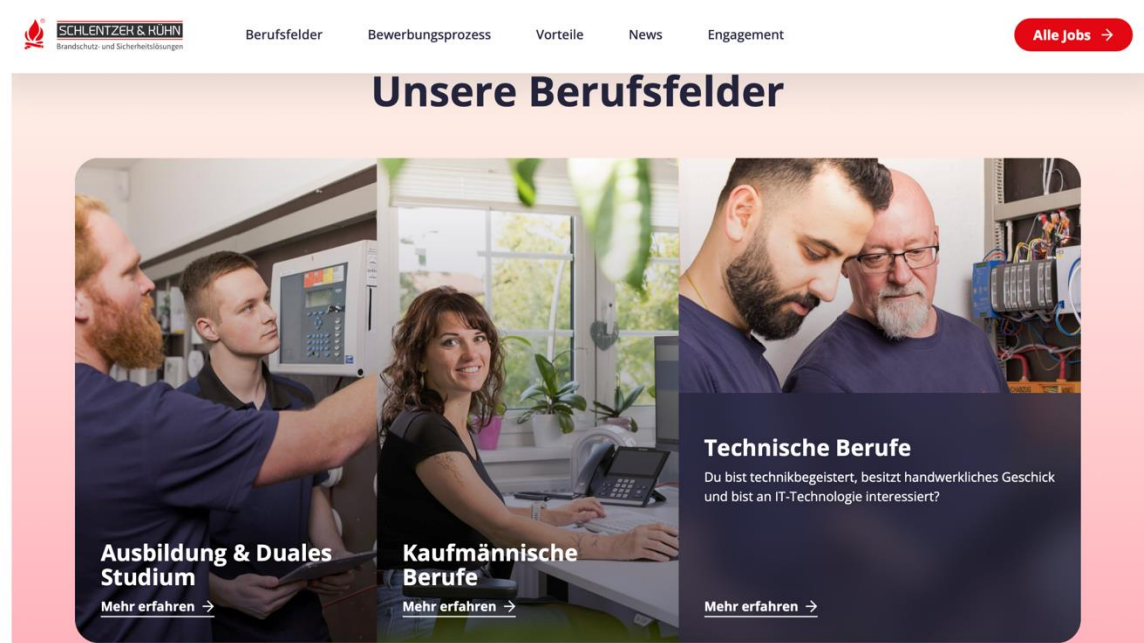
1. Zielgerichtetes Social Media Marketing

Einfach nur präsent zu sein, reicht nicht aus. Junge Menschen suchen nach Inhalten, die ihre Leidenschaft wecken.

- **Strategie statt Zufall:** Ein erfolgreicher Auftritt basiert auf authentischen Einblicken in den Berufsalltag. Es geht darum, das Handwerk in einem Medienumfeld zu zeigen, das die Zielgruppe emotional packt.
- **Emotionen zuerst:** Wenn Sie wissen, dass Ihre Mitarbeiter gerne am Wochenende gemeinsam eine Sportveranstaltung besuchen, dann berichten Sie über diese Freundschaften, die außerhalb der Arbeit existieren. Arbeit macht nicht immer Spaß, aber es bereitet Freude, Gleichgesinnte um sich zu haben.



2. Die Website: Funktionalität ist das A und O



www.brandschutz.club

Die Webseite ist das digitale Fundament. Wenn sie den Erwartungen der "Digital Natives" nicht entspricht, bricht der Kontakt ab, bevor er begonnen hat.

- **Autonomie & Aktualität:** Ein moderner Betrieb muss in der Lage sein, Inhalte wie Teamfotos oder neue Projekte ohne externe Hilfe sofort zu aktualisieren. Die Karriere-Seite muss auch für ihre Mitarbeiter eine Plattform sein, die sie gerne an Freunde weiterleiten.
- **Mobile First:** 90% der Suche findet auf dem Smartphone statt. Die Seite muss schnell und auf kleinen Bildschirmen perfekt bedienbar sein.
- **Barrierefreie Bewerbung:** Der Prozess muss radikal einfach sein. Ein Erstkontakt sollte ohne das Hochladen von PDF-Lebensläufen in wenigen Sekunden möglich sein.

3. Kommunikation der Benefits: Emotional statt sachlich

Viele Betriebe bieten hervorragende Vorteile, sprechen aber nicht darüber. Der Grundsatz lautet: **"Wenn keiner weiß, was du anbietest, kann es auch niemand gut finden."**

- **Vom Sachwert zum Nutzwert:** Es reicht nicht, "Jobrad" oder "Fortbildung" aufzulisten. Die Kommunikation muss erklären, was das für die Lebensqualität des Mitarbeiters bedeutet.
- **Sicherheit und Stabilität** „Keine KI wird dich je ersetzen können und von deinem Gehalt kannst du normal leben. Solche Argumente ziehen.



4. Die „Beeinflusser“ erreichen: Facebook für Eltern und Lehrer.



Jugendliche entscheiden selten isoliert über ihre berufliche Zukunft. Eltern und Lehrer sind nach wie vor die wichtigsten Berater.

- **Plattform-Strategie:** Während die Jugendlichen auf Instagram oder TikTok sind, erreicht man die Entscheidungsträger und Multiplikatoren (Eltern oder Lehrer) am besten über Facebook.
- **Imagebildung:** Hier geht es darum, Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Handwerks zu stärken und den eigenen Betrieb als seriösen, modernen Ausbilder zu positionieren.



5. KI und Automatisierung: Zeit für das Wesentliche gewinnen

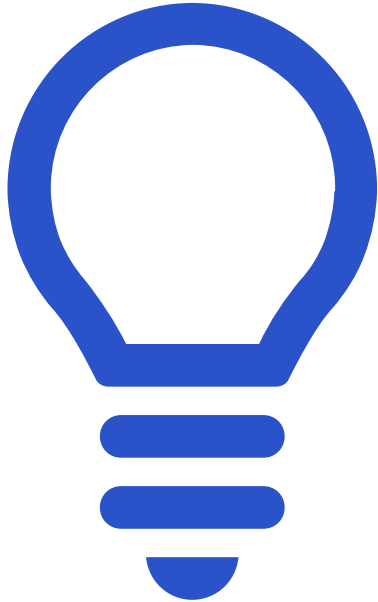


Technik sollte den Menschen nie ersetzen, sondern ihn unterstützen. Moderne Tools helfen dabei, administrative Hürden zu senken.

- **Effiziente Prozesse:** Durch den Einsatz von KI und Automatisierung lassen sich Bewerberanfragen schneller sortieren und beantworten.
- **Fokus auf Menschlichkeit:** Je weniger Zeit ein Betriebsinhaber mit Bürokratie verbringt, desto mehr Zeit hat er für das persönliche Gespräch mit potenziellen Mitarbeitern. Das Ziel der Technik ist es, Freiräume für echte menschliche Bindung zu schaffen.



Extra: Sofort-Maßnahmen für Ihren Betrieb



- **Der "Smartphone-Check":** Versuchen Sie, sich selbst über Ihr Handy auf Ihrer Website zu bewerben. Wie viele Klicks brauchen Sie? Wo hakt es?
- **Authentischer Content:** Posten Sie einmal in der Woche einen Social Media Beitrag, der folgende Fragen beantwortet: 1) Was hat die Firma Gutes getan? 2) Wer in der Firma war dafür verantwortlich?
- **Die "Warum-Frage":** Fragen Sie Ihre aktuellen Azubis oder jungen Gesellen: „Was ist die eine Sache, die dir hier am meisten Spaß macht?“ Nutzen Sie genau diesen Satz für Ihre nächste Stellenanzeige.
- **Auto-Responder nutzen:** Richten Sie bei Facebook/Instagram eine automatische Antwort ein, die Bewerbern sofort bestätigt, dass ihre Nachricht angekommen ist und wann sie mit einer Antwort rechnen können.

*Wenn sich junge Menschen
Ihre Beiträge oder Ihre Seite
ansehen, sollten sie als erstes
denken: „**Wow, das könnte
ich auch sein!**“*

- Max Hübner

Fazit: Werden Sie zum Magneten für junge Talente



Sichtbarkeit im Handwerk ist kein Hexenwerk, sondern die konsequente Nutzung moderner Werkzeuge unter Beibehaltung handwerklicher Werte. ✓

Die Betriebe, die jetzt ihre digitalen Hausaufgaben machen und die Kommunikation emotional aufladen, werden im Wettbewerb um die besten Köpfe gewinnen.

Es geht darum, die Komplexität der digitalen Welt zu meistern, ohne den Fokus auf das Handwerk zu verlieren. ✓

Sie möchten diese Strategien in Ihrem Betrieb umsetzen? Wir bei **Hübner & Kollegen** haben uns darauf spezialisiert, genau diese Brücke für Handwerksbetriebe zu bauen. Wir kombinieren technisches Know-how mit dem Wissen aus verschiedenen Branchen und kombinieren so, das beste aus unterschiedlichen Welten.

Mehr auf: www.huebner-kollegen.club



Ihre Ansprechpartner



Max Hübner

„Wie kommt man von einer Branche wie dem Tourismus zum Handwerk? Im Prinzip durch verschiedene Zufälle. Allerdings hat sich der Blick von außen in den zurückliegenden Jahren als sehr erfolgreich erwiesen. So wie ich beispielsweise die Vorteile des Handwerks gegenüber kaufmännischen Berufen bewerte, so machen es ihre potenziellen Arbeitnehmer. Der Köder muss schließlich dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.“

max@huebner-kollegen.club



Dr. Christine Kühn

„Ich bringe mit 17 Jahren Expertise im digitalen Marketing und CRM wertvolle Erfahrungen aus renommierten Konzernen, unter anderem TUI, mit.

Meine Leidenschaft für Marketing hat mich zu einer Promotion im Fach Wirtschaftswissenschaft mit Schwerpunkt Marketing an der Leuphana Universität Lüneburg im Jahr 2021 geführt. Ich habe zu dem Thema In-Store Technologien, unter anderem Virtual Reality, geforscht.“