

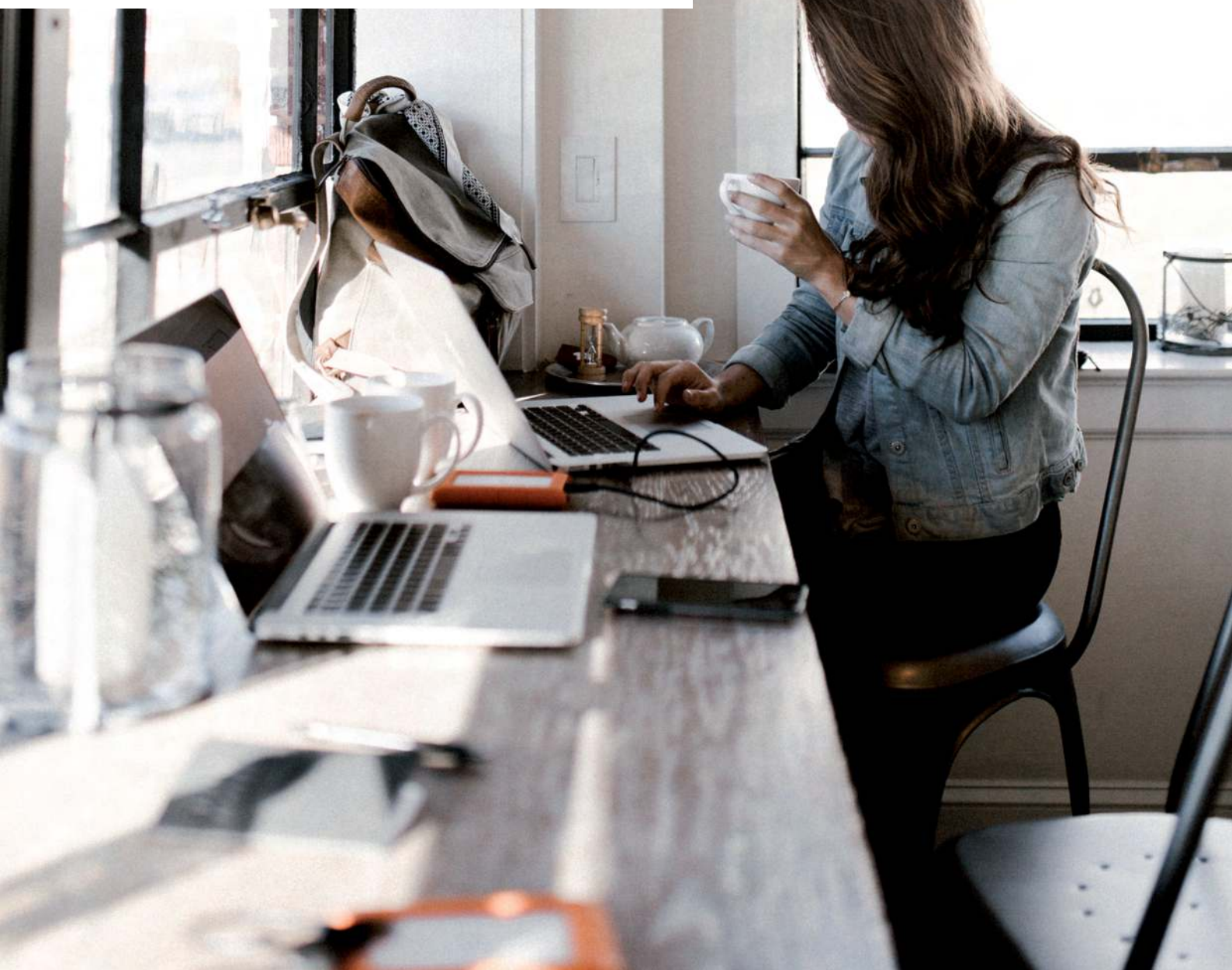
Drei fatale

Fehler im Recruiting

Gerald Rusche

Online- & Video-Marketing

20190803 - Recruiting White Paper



Welche Fehler?

1.)
Standort ignoriert

2.)
Betriebsblind

3.)
Festgefahren





Der Weg ist das Ziel

Standort ignoriert

Vielleicht kennen Sie das ja auch? Da haben Sie in etlichen Jobportalen Anzeigen geschaltet, Headhunter engagiert, auf der Webseite und auf dem Fahrzeug Ihre freien Arbeitsplätze angeboten. Und - nichts passiert?

Vielleicht befindet sich Ihr Unternehmen aber in einer Region wo für Ihre Fachrichtung gar nicht ausreichend Bewerber verfügbar sind? Dann haben Sie kein echtes Recruiting-Problem, sondern ein Standort-Problem im Recruiting! Warum sollte jemand zu Ihnen...

Wenn nun ein potentieller Bewerber, in einem der Ballungsräume wo passende Interessenten zu Hauf vorhanden sind, in eines der Jobportale schaut in denen Sie Anzeigen schalten, was wird ein wichtiges Suchkriterium für ihn?

Genau - ein bestimmter Radius um seinen Wohnort! Deshalb sind die herkömmlichen Wege völlig ungeeignet dieses Problem zu lösen. In Social-Media mit authentischen Inhalten Bewerber begeistern, ist ein viel besserer Weg! Auf dem ich Sie übrigens gerne begleite...



Genau hinsehen!

Ihre Mitarbeiter

Fast alle Unternehmen mit denen ich in der letzten Zeit über deren Recruitment Probleme gesprochen habe, konnten mir die einfachsten Fragen zu Ihren Mitarbeitern nicht beantworten.

Ihre besten Pferde im Stall, warum arbeiten die gerne bei Ihnen?

Ihre langjährigsten Mitarbeiter, was gefällt denen am meisten an Ihrem Unternehmen, was nicht?

Was sind die Hauptgründe warum Ihre Mitarbeiter gerne bei Ihnen bleiben?


Wer diese Fragen beantwortet, bekommt haufenweise Impulse für das Employer Branding. Also der eigenen Arbeitgebermarke.

Passende Bewerber

...suchen sich ihre Stellen verstärkt danach aus, ob das Unternehmen zu ihnen passt.

Wieviel Informationen über die Gründe warum viele Menschen gerne bei Ihnen arbeiten, geben Sie transparent nach draußen?

Wollen Sie mehr konkrete Unterstützung? Melden Sie sich!



Bewerber sind wie Kunden - nur krasser

Perspektivwechsel

Mit Kundengewinnung kennen Sie sich doch auch aus, oder?

Recruiting funktioniert im Grunde genau so. Nur mit einer völlig anderen Zielgruppe.

Also etablieren Sie für Ihr HR ähnliche Mechanismen. Eben Skills aus Marketing & Vertrieb.

Das ist für viele Personalabteilungen oder H&R Manager noch völlig neues Neuland. Es gibt dann zwei Möglichkeiten dieses Problem für Ihr Unternehmen erfolgreich zu lösen.

1-Umlernen

Ja Ihre betreffenden Abteilungen werden wenig begeistert sein. Aber die Dinge haben sich nun mal geändert.

2-Umdenken

Bringen Sie Ihre Führungskräfte aus dem Personalwesen mal in ein Meeting mit dem Verkauf/Vertrieb. Und lassen sie die jeweils andere Seite das Problem der fremden Abteilung lösen. Mit einer solchen Diskussion, bekommen sie jede Menge hilfreicher Recruiting Ideen!

Impressum: GERUWEB Gerald Rusche, Grünteweg 31, 26127 Oldenburg Deutschland, E-Mail: info@geruweb.de Internet: www.geruweb.de
Telefon: 0441-48573370 • Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte oder Links. Für den Inhalt evtl. verlinkter Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.