

Die ultimative Checkliste für die Mitarbeiterfindung

Image definieren

Wie möchten Sie auf potenzielle Mitarbeiter wirken? Wer sein Image noch nicht klar definiert hat, sollte diesen Punkt schnellstmöglich angehen!

Kreativität gewinnt

Wer kreativ, authentisch und sympathisch ist, bleibt eher im Gedächtnis.

Sichtbarkeit schaffen

Nur wer gesehen wird, wird auch wahrgenommen: Eine gute On- und Offline-Werbestrategie macht Sie sichtbar!

Kommunikation ist King

Treten Sie in den persönlichen Austausch mit potenziellen Bewerbern – online wie offline. Die sozialen Medien eignen sich hier besonders gut.

Keine Floskeln

Verzichten Sie in der Jobbeschreibung auf bekannte Floskeln! Zeigen sie stattdessen konkret auf, was Sie von einem neuen Mitarbeiter erwarten und was Sie einem neuen Mitarbeiter bieten können.

Einblick gewähren

Wenn Sie auf Ihrer Website einen persönlichen Einblick in Ihr Unternehmen bieten, profitieren Sie hier nicht nur bei potenziellen neuen Bewerbern, sondern auch bei potenziell neuen Kunden.

Vorteile kommunizieren

Schaffen Sie mit Events & anderen Benefits einen guten Teamzusammenhalt! Kommunizieren Sie diese Vorteile auch auf Ihrer Website.

Social Media ist Pflicht

Social Media eignet sich für die Mitarbeitersuche besonders gut: Aktive Profile sind Pflicht!

Mitarbeiter präsentieren

Potenzielle Mitarbeiter freuen sich vor allem über persönliche Einblicke und Fotos vom Team.

Weiterempfehlung forcieren

Ermutigen Sie bestehende Mitarbeiter zum Austausch mit potenziellen Bewerbern und zur Weiterempfehlung.

Kampagnenplan verwenden

Nicht alle Inhalte passen auf jeden Social-Media-Kanal! Auch unterschiedliche Ansprachen können sinnvoll sein. Ein Kampagnenplan bietet Übersicht.

Facebook Ads nutzen

Facebook Ads bieten hervorragende Möglichkeiten zur zielgruppenspezifischen Werbung bei planbarem Budget – ausprobieren lohnt sich!

Präsenz auf Social-Media-Kanälen

Eine tolle Möglichkeit, auf Beschwerden, Anregungen und Wünsche der Kunden einzugehen und sie zu beantworten, sind Social-Media-Kanäle. Sie sind ein sehr gutes Medium, um mit Kunden in Kontakt zu treten, zuzuhören, präsent sein, den Kunden ein offenes Ohr schenken.

Karrierebereich optimieren

Optimieren Sie Ihren Karrierebereich mit einigen wenigen technischen und inhaltlichen Kniffen für Google.

Nutzen Sie Google Jobs

Werden Sie ein Vorreiter in Ihrer Branche und verschaffen Sie sich mit der Optimierung für Google for Jobs einen relevanten Vorteil.

Werben Sie auf Google

Testen Sie Google Ads und erhalten Sie mit überschaubarem Aufwand die besten Platzierungen bei Google.