

AAN DE SLAG MET
RECRUITMENTMARKETING

Whitepaper
by **FOR★MBITION**

Whitepaper

RECRUITMENTMARKETING



‘Aan de slag met de recruitmentmarketing’ gaat bij voorkeur als vervolg op recruitment strategie en altijd in combinatie met inzet van een operationele corporate recruiter. Dit is zodat je na onderzoek het beste kan bepalen hoe de marketing in te zetten voor de doelgroep.



‘Aan de slag met recruitmentmarketing’ is een benadering waarbij marketingstrategieën worden toegepast om de employer branding te versterken, de zichtbaarheid van de organisatie op de arbeidsmarkt te vergroten en een pool van talent aan te trekken.

Elements

★ **Jouw bedrijf in de markt**

★ **Online aanwezigheid**

★ **Contentmarketing**

★ **Sociale Media**

★ **Talentpools en CRM**

★ **Analyse en optimalisatie**

Jouw bedrijf in de Markt



Tone of voice

Een doorvertaling op de recruitmentstrategie, waarbij je praktisch gaat kijken naar op welke tone of voice kan ik nu het beste jouw bedrijf in de markt zetten.

WAT KRIJGT JOUW BEDRIJF:

De eerste aanzet van een sterk werkgeversmerk passend bij de bedrijfscultuur, waarden en voordelen van de organisatie.

Een consistente en positieve merkidentiteit, zowel online als offline.

Online aanwezigheid

★ Werkgeversimago

In het stuk online aanwezigheid wordt er heel gericht ingezoomd op welke platformen en hoe je deze vanaf nu kan gaan inzetten.

WAT KRIJGT JOUW BEDRIJF:

Opzet voor het gebruik van diverse social media platforms om de online zichtbaarheid te vergroten en de interactie met potentiële kandidaten te bevorderen.

Contentmarketing

★ Content

In het contentmarketing gedeelte gaan we inzoomen op specifieke content die geplaatst zou kunnen worden. Waarbij je 5 contentplaatsingen cadeau krijgt!

Sociale Media

★ Vacatures promoten

In het sociale media gedeelte krijg je uiteindelijk een beeld van wel social media platforms er door jou doelgroep gebruikt worden, maar ook vooral hoe, waar, op welke tijden en wat er voor nodig is om deze doelgroep op deze social media te bereiken.

WAT KRIJGT JOUW BEDRIJF:

De opzet en implementatie van betaalde advertenties op social media platforms, zoals LinkedIn en Facebook, om specifieke vacatures te promoten en het bereik te vergroten. (Budget hiervoor is nog exclusief)

De ontwikkeling van organische content die de betrokkenheid van de doelgroep stimuleert.

Talentpools en CRM

★ Potentiële kandidaten

Het opbouwen en onderhouden van talentpools met potentiële kandidaten voor toekomstige vacatures. Het gebruik van Customer Relationship Management (CRM) systemen helpt bij het beheren van relaties met kandidaten en het personaliseren van communicatie. Voor iedere vacature krijg je uiteindelijk een talentpool met geschikte kandidaten. Deze zijn vaak nog in een job zijn, dus waar je regelmatig contact mee kan onderhouden.

WAT KRIJGT JOUW BEDRIJF:

Het bouwen en onderhouden van talentpools met potentiële kandidaten voor huidige en toekomstige vacatures.

Opzet en gebruik van een CRM systeem voor het bewaren en in contact blijven met potentiële kandidaten.

ANALYSE EN OPTIMALISATIE

★ Meten is weten

Het meten van de prestaties van recruitmentmarketinginspanningen door middel van KPI's zoals het aantal sollicitaties, de kwaliteit van de sollicitanten en de betrokkenheid op social media. Op basis van deze gegevens kan de strategie worden geoptimaliseerd.

WAT KRIJGT JOUW BEDRIJF:

Referral Recruitment: Het inzetten en belonen van huidige werknemers om in contact te komen met potentiële kandidaten uit hun eigen netwerk.

TijdsinVestering

★ ForAmbition

Voor 'Aan de slag met recruitmentmarketing' heeft ForAmbition een termijn van 3 maanden nodig.

★ Jouw bedrijf

De tijdsinvestering voor jouw bedrijf is minimaal.



DARE TO EXPLORE? BEL JOOST!



Joost van der Wee



+ 31 6 53 94 94 91



joost@forambition.nl

FOR★**MBITION**