



Zielgruppenkampagne

Mit Fokus und Timing die richtigen Kandidaten erreichen.

Viele Unternehmen stehen heutzutage vor der Herausforderung, ihr Recruiting so auszurichten, dass es nicht nur ihre Wunschkandidaten anspricht, sondern auch konkurrenzfähig ist. Besonders in Zeiten des „War for Talents“, dem Wettbewerb um Fach- und Nachwuchskräfte, herrscht ein zunehmender Wettbewerbsdruck. Wir unterstützen Sie dabei, den Blick potentieller neuer Mitarbeiter so früh wie möglich auf Ihr Unternehmen und offene Vakanzen zu lenken sowie passende Kandidaten für sich zu gewinnen.

Viel wichtiger als die Quantität Ihrer Recruiting-Maßnahmen sind dabei die Qualität sowie Ort und Zeitpunkt, beispielsweise in Form einer strategisch durchdachten Kampagne, um Ihrer Zielgruppe optimal zu begegnen. Wir unterstützen Sie bei der Konzeption, der Durchführung und der Nachhaltung einer zielgruppenspezifischen Kampagne.

Zielgruppenkampagnen auf den Punkt

Zielgruppenanalyse

Mit einem strategischen Zielgruppen-Targeting identifizieren Sie sowohl Ihre Hauptzielgruppe, wie z. B. Auszubildende oder aktiv Jobsuchende, als auch passiv wechselwillige Kandidaten und sekundäre Zielgruppen, die Einfluss auf die Entscheidung der Hauptzielgruppe ausüben. Jede dieser Zielgruppen muss dabei unterschiedlich angesprochen und mit den für sie relevanten Informationen versorgt werden. Die Entwicklung einer Kommunikationsstrategie, welche eine zielgruppenoptimierte Sprach- und Bildwelt beinhaltet ist daher die grundlegende Basis, um Ihr Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt erfolgreich in den Fokus zu rücken. Natürlich orientieren wir uns dabei stets entlang Ihrer Corporate Identity.

Mit geschärftem Blick

Mit dem Motto „Weit geschossen, aber das Ziel verfehlt“ sollte Schluss sein. Fragen Sie sich nicht nur, ob sich ausreichend Bewerber für Ihre Stellenanzeigen interessieren, sondern auch, ob diese mit Ihrem Profil übereinstimmen. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Zielgruppen über die Qualifikation hinaus zu definieren und ein klares Bild davon zu zeichnen, welche Ansprüche Ihre Zielgruppen an Sie als Arbeitgeber haben, welche Medien diese nutzen und welche Touchpoints somit relevant in der Durchführung einer Zielgruppenkampagne sind.

Ihre Kampagne wird dann erfolgreich sein, wenn Sie sich Ihres eigenen Profils bewusst sind und die Kommunikation Ihres Arbeitgeber-Angebots individuell an den Bedürfnissen, Werten und der Kultur Ihrer zukünftigen Mitarbeiter ausgerichtet haben.

In den richtigen Kanal steuern

Ist Ihre Bewerber-Zielgruppe analysiert und sind die Daten über den Markt und Ihre Ziele zusammengefasst, geht es um den Transfer der Erkenntnisse in die Recruiting-Kampagne und die Verbindung zwischen Kommunikationsstrategie und Media-Konzept. Die Selektion Ihrer Mediakanäle aus passenden Online-, Print- oder Ambient-Medien im Aktivitätsradius der Zielgruppe bilden dabei die Touch-Points - von der Social Media Kampagne bis zum Guerilla-Marketing. Eine KPI-Bewertung sowie eine Ergebnisanalyse unterstützen Sie im weiteren Verlauf bei der Optimierung Ihrer Kampagne. Gerne stehen wir auch hierbei an Ihrer Seite.

Partnerschaftlicher Umgang

Ein dynamischer Markt und somit ein sich stetig änderndes Zielgruppenverhalten bedürfen eines engmaschigen Austausches aller Partner, um eine effiziente Kampagnenentwicklung und -überarbeitung zu gewährleisten. Für uns ist es besonders wichtig, Sie auch nach dem abgeschlossenen Projekt weiterhin zu unterstützen.

Sie haben noch Fragen? Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns!

d.vinci - Recruiting in allen Facetten
Team Consulting

Tel.: +49 (0) 40 37 47 99 25
E-Mail: consulting@dvinci.de