

Recruitment Marketing

Mit Recruitment Marketing nutzen Recruiter:innen die Strategien aus dem Marketing, um die passenden Talente zu gewinnen. Employer Branding, Zielgruppendefinitionen sowie der Einsatz von Social Media und Content gestaltet die Personalbeschaffung noch effizienter – und etabliert neue Kanäle für mehr Sichtbarkeit.

Der Recruiting Funnel



6 Schritte zur Recruitment-Marketing-Strategie

- **Ziele setzen**
Setz dir Ziele und sieh so, welche KPIs zu erreichst und wo es noch hakt.
- **Rollen festlegen**
Lege Verantwortlichkeiten fest, sodass jeder weiß, was zu tun ist.
- **Employer Branding**
Präsentiere deine Arbeitgebermarke regelmäßig und authentisch.
- **Zielgruppengerecht**
Wähle Content und Kanäle so aus, dass du deine Zielgruppe damit ansprichst.
- **Kanäle auswählen**
Beispiele die Kanäle regelmäßig, auf denen deine Zielgruppe unterwegs ist.
- **Budget verteilen**
Verteile Budget und Ressourcen möglichst effizient.

6 Vorteile von Recruitment Marketing

- **Starke Arbeitgebermarke**
Zeigt dich als attraktiven Arbeitgeber.
- **Klare Kommunikation**
Deine Zielgruppe weiß, was sie von dir erwarten kann.
- **Erwartungsmanagement**
Authentischen Einblick zeigen Talenten, was sie bei dir erwartet.
- **Spart Kosten**
Beeinflusst die Cost-per-Hire oder Cost-of-Vacancy positiv.
- **Höhere Effizienz**
Mit treffsicheren Stellenanzeigen ziehst du die richtigen Talente an.
- **Besseres Image**
Von einem positiven Firmenimage profitieren alle Geschäftsbereiche.

3 Tipps für dein Recruitment Marketing

- **Storytelling**
Setz auf Storytelling und berichte authentisch aus dem Arbeitsalltag in deinem Unternehmen.
- **Social Media**
Überzeuge passive Kandidat:innen, die nicht aktiv auf der Suche sind.
- **Aktueller Content**
Halte deine Inhalte auf deiner Karriereseite und allen weiteren Kanälen immer up-to-date.