

# Recruiting Funnel

Der Recruiting Funnel (Funnel = Trichter) ist eine modellhafte Darstellung des Recruiting-Prozesses bzw. der Candidate Journey. Es zerlegt das gesamte Recruiting in Phasen und bildet den Weg ab, den potenzielle Kandidat:innen gehen – von der ersten Wahrnehmung deines Unternehmens bis hin zur Vertragsunterzeichnung.



## Phasen im Recruiting Funnel





## 6 Elemente des Recruiting Funnels

- **Zielgruppe**  
Lege fest, wen du im Recruiting konkret ansprechen willst.
- **Employer Branding**  
Investiere Zeit und Energie in dein Employer Branding.
- **Stellenanzeigen**  
Verfasse ansprechende Stellenanzeigen, die Kandidat:innen anziehen.
- **Daten**  
Triff datenbasierte Entscheidungen in deinem Recruiting.
- **Empfehlungen**  
Mach deine Mitarbeitenden zu Botschaftern für deine Unternehmen.
- **Automatisierung**  
Setz auf Automatisierung und beschleunige manuelle Schritte.

## 6 Tipps für deinen Recruiting Funnel

- **Nutzerfreundlichkeit**  
Gestalte deine Karriereseite und Ads user friendly für mehr Bewerbungen.
- **Optimierung**  
Prüfe, an welchen Stellen du deinen Recruiting Funnel optimieren kannst.
- **Diversität & Inklusion**  
Gestalte deine Job Ads inklusiv und achte auf neutrale Formulierungen.
- **Künstliche Intelligenz**  
Versuche, ob du KI in dein Recruiting integrieren kannst, z.B. als Chatbot.
- **Software**  
Verwende Tools, um dein Recruiting effizienter zu gestalten.
- **Kanalauswahl**  
Prüfe, ob du dort präsent bist, wo deine Zielgruppe unterwegs ist.

## Kritik am Recruiting Funnel

- **Zu statisch**  
Viele empfinden den Recruiting-Funnel als zu statisch: Man kann kaum davon abweichen und Kritiker:innen empfinden ihn als unflexibel.
- **Zu linear**  
Dem klassischen Recruiting-Funnel wird auch vorgeworfen, er sei zu linear. Viele sagen, Recruiting ist eher ein Rad und kein Trichter.