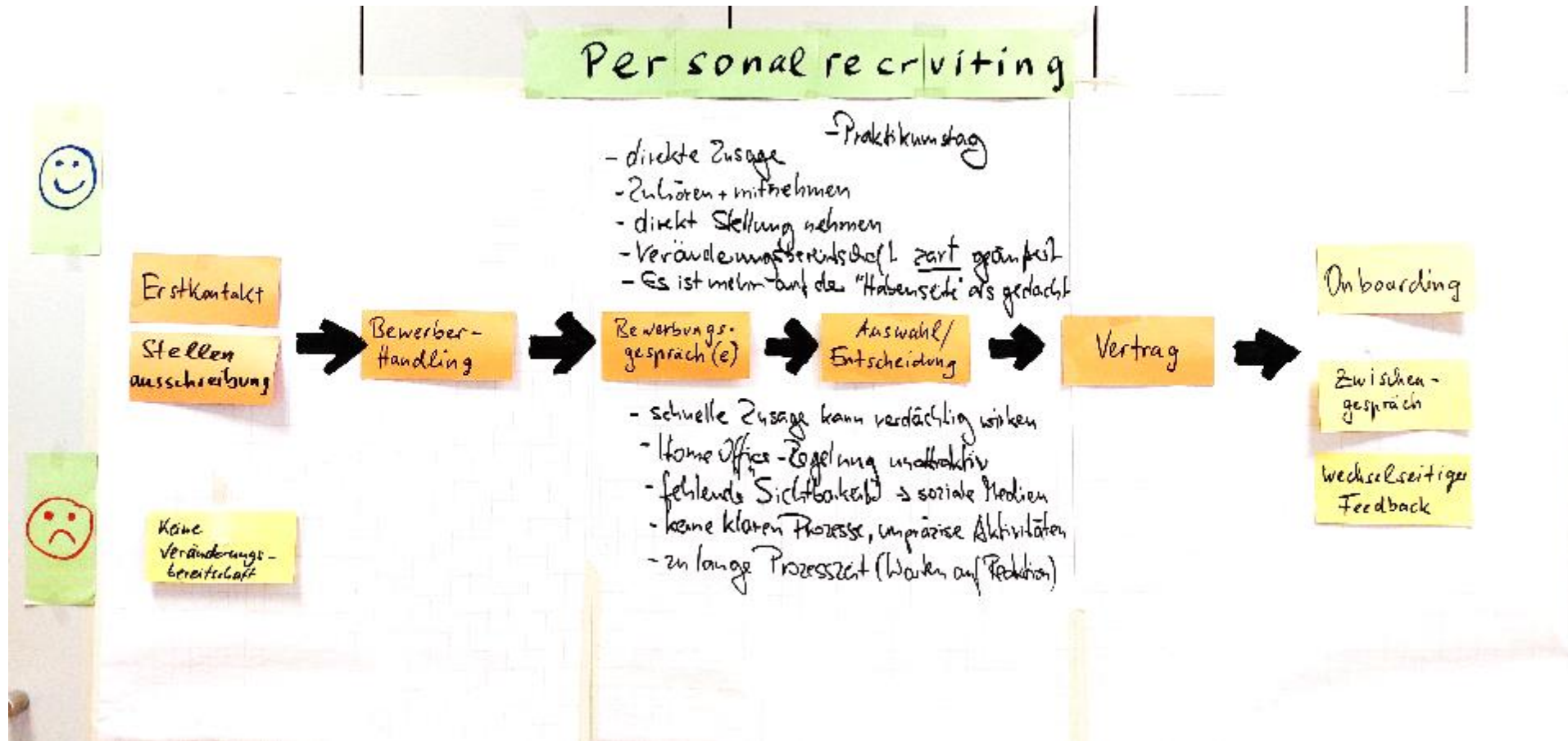


Customer Journey am Beispiel eines Personalrecruitings



Erfolgsfaktoren

Best Practises

- * Schnelligkeit
- * Recruiter*in mag Menschen!
- * Purpose
- * Authentische Auftreten
- * Haltung / Glaube an junge Menschen
- * Humorvoll → vor guten Notizen!
- * Match zw. den Interessen der Bewerber*innen + dem Arbeitgeber
- * "Rückfahrticket" → Komm gerne zurück!
- * Flexibilität / New Work / Arbeitszeiten + Orte
- * Onboarding braucht Führung + Präsenz
- * Soziale Medien gut nutzen mit Einbindung der Mitarbeiter*innen
- * Diversität zeigen
- * Völe junger Menschen gut kennen
- * flache Hierarchien

- * FK suchen selbst MA über ihre/ seine eigenen Kanäle
↳ nächster Schritt: Bindung!
- * Vertrauen + gute Weiterbildung im Recruiting für alle Entscheider*innen
- * alle Altersgruppen ansprechen
- * Moment of Truth - wieviele Menschen bleiben in der Probezeit / gehen und warum?
- * Bewerber*innen-Tage für Menschen mit Handicaps