



# VS.



## Klassisches Personalmarketing

## Datenbasiertes Personalmarketing

### ZIELGRUPPENANALYSE

Subjektive Einschätzung und Erstellung des Kandidatenprofils.

### ZIELGRUPPENANALYSE

Datenbasierte Analyse der Zielgruppe hinsichtlich Größe oder Region mit Hilfe technischer Lösungen.

### RECHERCHE VON RELEVANTEN JOBBÖRSEN

Eigenständige Online-Recherche und Identifikation von Medienkanälen basierend auf dem Bauchgefühl.

### RECHERCHE VON RELEVANTEN JOBBÖRSEN

Datenbasierte Personalmarketing-Agenturen bieten Softwares mit dynamischen Medienportfolios an, die alle verfügbaren und zielgruppenorientierten Medien in einem Tool bereitstellen.

### BEWERTUNG DER IDENTIFIZIERTEN MEDIEN

Bewertung erfolgt anhand des Preises, der Reichweite und der Eignung.

### BEWERTUNG DER IDENTIFIZIERTEN MEDIEN

Bewertung erfolgt auf Basis einer automatisierten Analyse selbstlernender Algorithmen. Auf Grundlage gemessener Performance-Daten vergleichbarer Stellenanzeigen werden Empfehlungen für den besten Medien-Mix unter Berücksichtigung des besten Preis-/Leistungsverhältnisses für die gewünschte Zielgruppe ausgesprochen.

### KONTAKTAUFNAHME MIT ZUSTÄNDIGEN ANSPRECHPARTNERN FÜR DIE ANZEIGENSCHALTUNG

Manuelle Kontaktaufnahme mit Jobbörsen erforderlich, Anzeigenschaltung oftmals nach manueller Anlieferung des Stellenanzeigen-Textes.

### KONTAKTAUFNAHME MIT ZUSTÄNDIGEN ANSPRECHPARTNERN FÜR DIE ANZEIGENSCHALTUNG

Abwicklung von Anzeigenschaltung erfolgt mit der Unterstützung von Technologien. Keine manuelle Kontaktaufnahme mit verschiedenen Jobbörsen erforderlich.

### AUSWERTUNG DER ERFOLGE DER KANÄLE

Einblicke in die Performance-Daten der eingesetzten Kanäle nach manueller Anfrage bei den Jobbörsen. Daten enthalten beschränkte Einsicht in die Candidate Journey. Die Erstellung eines ganzheitlichen Performance-Reports ist mit weiterem manuellen Zeitaufwand verbunden.

### AUSWERTUNG DER ERFOLGE DER KANÄLE

Detaillierte und transparente Einblicke in Performance-Live-Daten zum Bewerbungsprozess über intuitive Dashboards. Dadurch wird ersichtlich, welcher Beitrag jeder einzelne Kanal zum Erfolg beiträgt.

### VERTRAGSMANAGEMENT

Abrechnung erfolgt pro eingesetztem Medienkanal. Aufwand für die manuelle Verwaltung einzelner Rahmenverträge pro Jobbörse.

### VERTRAGSMANAGEMENT

Abrechnung erfolgt über einen einzigen Partner. Gewünschte Rahmenverträge können ebenso über einen Partner angeboten werden.

### OPTIMIERUNG VON RECRUITING-KPIS

Hoher manueller und zeitlicher Aufwand für die Bereitstellung erhobener Recruiting-Leistungsdaten, um Optimierungspotenziale identifizieren zu können.

### OPTIMIERUNG VON RECRUITING-KPIS

Impressionen, CPC, CPA, Conversions - alle relevanten Leistungsdaten werden in übersichtlichen Dashboards dargestellt. Die Leistungskennzahlen geben Aufschluss über das Kandidatenverhalten im Bewerbungsprozess. Schwache Touchpoints können identifiziert und optimiert werden.