

VONQ.

Case Study

GRN - Gesundheitscentra Rijn-Neckar GmbH



Met prestatiegegevens over de zorgverlener

Ondanks een tekort aan geschoolde arbeidskrachten:
Hoe HRN in 365 dagen meer dan 800 sollicitaties genereerde.





Oprichting Datum	2006
Bedrijfs grootte	+3000 werknemers
Branche	Gezondheidszorg
Locatie	Schwetzingen, Sinsheim, Weinheim, Eberbach
Netwerk	4 klinieken met apotheek 3 geriatrische revalidatie klinieken 2 medische verzorgingscentra 1 senioren centrum 2 zorgcentra
Website	www.grn.de

Gezondheid centraal, mensen in het middelpunt.

In een interview met VONQ vertelt Julian Rupp, HR-manager bij GRN gezondheidscentra welke effecten het tekort aan geschoolde arbeidskrachten in de zorgsector heeft op de recruiting en welke maatregelen, in samenwerking met VONQ worden genomen om telkens aan de vraag naar kandidaten te kunnen voldoen.





Uitdagingen bij de Recruiting

Als HR-manager is Julian Rupp voortdurend op zoek naar de meest gekwalificeerde kandidaten in de branche. De vereiste functies variëren van administratieve functies en stagiairs tot medische diensten en (gespecialiseerde) artsen.

Arts (m/v/d)

Duitsland

Gezondheidszorg



Tekort aan geschoolde arbeidskrachten: kandidaten op een gerichte manier bereiken

"Er worden altijd mensen gezocht in de verpleging. We zijn op zoek naar kandidaten uit een breed scala van de gezondheidszorg voor onze 4 locaties. Om aan deze vraag te voldoen, moeten we ons als werkgever in de markt positioneren, permanent aanwezig zijn en kandidaten via de juiste media bereiken". - Julian Rupp, HR-manager

Met behulp van een op de uitdagingen toegesneden recruitment aanpak moeten kandidaten via geschikte media op vacatures op de hoogte worden gesteld van vacatures in het bedrijf en individueel worden benaderd door middel van een jobaanbieding.

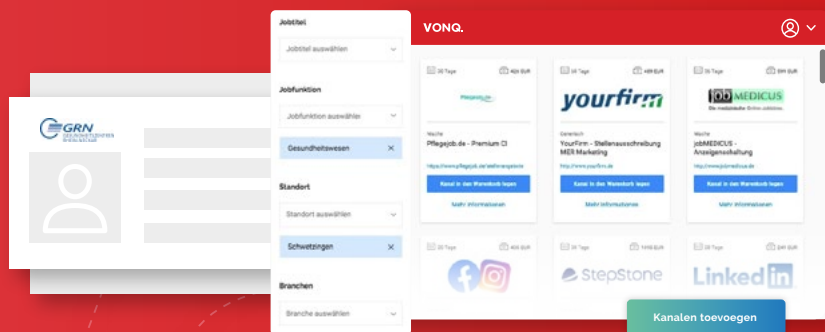
Maatregelen om budget gebruik te optimaliseren

"We moeten de juiste aanspreekpunten inzetten om met onze vacatures online punten te scoren bij kandidaten en om ons in deze competitieve markt te onderscheiden van de concurrentie. Voor mij persoonlijk was het belangrijk om altijd controle te houden over onze maatregelen, door gedetailleerde inzichten te krijgen in de mediaprestaties. Alleen op die manier kunnen we ons budget gebruik op lange termijn optimaliseren en zien wat goed werkt en op welke media we kunnen besparen". - Julian Rupp, HR-manager

Meer inzichten en data

"Het is voor ons belangrijk om te zien op welke online touchpoints we ons postgedrag verder moeten optimaliseren. Tot nu toe ontbrak het ons echter aan de bijbehorende data om prestatie-KPI's te verzamelen en de maatregelen te analyseren". - Julian Rupp, HR-manager

Hoe ziet de samenwerking met VONQ eruit?



de beste mediamix

1. Kwalitatieve en op data-based advertentieplaatsing met het Job Marketing Platform

Al voordat Julian Rupp als HR-manager aan de slag ging bij GRN gezondheidscentra, maakte GRN al gebruik van de op **data-based technologie van VONQ om gekwalificeerde vacatures te adverteren.**

"Met het Job Marketing Platform van VONQ worden onze vacatures alleen gepubliceerd door middel van data-analyse op de online media platforms, waarmee efficiënt de gewenste doelgroepen kunnen worden bereikt." - Julian Rupp, HR-manager



Op basis van relevante informatie over het kandidaatprofiel, zoals functietitel of locatie, beveelt het algoritme van het platform alleen de media aan die het meest geschikt zijn om de doelgroep te bereiken, op basis van gemeten prestatiegegevens van vergelijkbare VONQ-campagnes.

Toegang tot een bredere en meer diverse kandidatenpool


+2.500
Mediakanalen



2. Stijging van de kwaliteit van sollicitanten

"De kwaliteit van de sollicitanten is dankzij de data-based vacatureplaatsing aanzienlijk gestegen, omdat we nu alleen nog investeren in de media die het gewenste effect hebben op de doelgroep. Met het Job Marketing Platform hebben we onze Quality-Of-Hire aanzienlijke kunnen optimaliseren!"

- Julian Rupp, HR-manager



VONQ heeft quota's op meer dan 2500 kanalen wereldwijd, waardoor bedrijven toegang hebben tot 's werelds grootste media portfolio. Deze bestaande uit **generieke vacaturesites, niche websites, social media kanalen, zoekmachines, maar ook Communities en Hubs**

"VONQ's data-driven aanpak helpt ons bij het creëren van de optimale mediamix van vacaturesites, niches en sociale kanalen" vertelt Julian Rupp.

Betere functiebeschrijvingen



3. Gerichte kandidaat benadering in de personeelsadvertenties

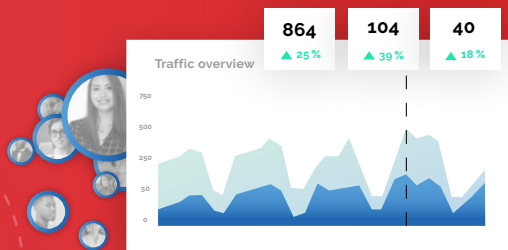
“VONQ neemt de tijd voor haar klanten. Onze vragen worden altijd onmiddellijk beantwoord en onze verzoeken direct ingewilligd”. - Julian Rupp, HR-manager



VONQ ondersteunt GRN ook bij het optimaliseren van vacatureteksten. VONQ biedt aanvullende diensten, zoals het (aan)maken of optimaliseren van vacatures direct in het Job Marketing Platform, die snel en eenvoudig geboekt kunnen worden voor de gewenste media-kanalen. De diversiteit van de vereiste functieprofielen van de GRN-gezondheidscentra vereist een individuele en op de doelgroepen toegesneden aanpak in de tekstadvertenties. **GRN vertrouwt op de expertise van de consultants van VONQ.**

“We zijn altijd zeer tevreden over de manier waarop onze vacatures zijn geoptimaliseerd! Wij gebruiken de voorgestelde vacatureteksten regelmatig 1:1 voor onze advertenties en stellen het advies van VONQ zeer op prijs!” - Julian Rupp, HR-manager

Gegevens vertellen het verhaal van de reis van de sollicitant



“Met Recruitment Analytics kunnen we in één oogopslag zien waar de meest gekwalificeerde sollicitanten vandaan komen en welke

bijdrage elk afzonderlijk kanaal levert aan het succes. Dit helpt ons om alleen te investeren in de media die nodig zijn voor onze behoeften.” - Julian Rupp, HR-manager

4. Transparante inzichten in de prestaties met Recruitment Analytics

Tegenwoordig kan het GRN met behulp van transparante prestatiegegevens snel en eenvoudig bepalen welke media het meest geschikt zijn om de doelgroepen mee te bereiken. Met VONQ's [Recruitment Analytics oplossing](#) kunnen gegevens over het gedrag van kandidaten, zoals clicks, pageviews of zelfs sollicitaties per medium, in eenvoudige dashboards worden afgelezen. Van eerste contact tot recruitment.

„De ervaring van VONQ helpt ons te begrijpen welke functieprofielen het best via social media worden bereikt en wanneer we eerder een beroep doen op grote vacaturebanken. Dankzij de transparante inzichten tijdens de kandidaat reis, kunnen we altijd zien waar er behoefte is aan optimalisatie in het proces. Dit heeft als positief effect dat we onze time-to-hire aanzienlijk verkorten, omdat we de gewenste doelgroep nu veel sneller bereiken.” - Julian Rupp, HR-manager

GRN's campaign results in numbers

De data-based vacature in het Job Marketing Platform genereerde **518 kliks op de vacature voor de functie van opleiding tot medisch assistent (m/v/d)**, waarvan 252 kliks door het gebruik van social media-advertenties en een verdere **266 klikken** naar generalisten. Met deze maatregelen ontving GRN **30 kandidaten**.

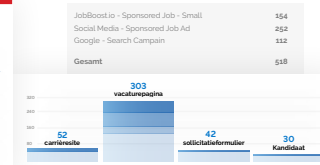
Maar niet alleen functies in de gezondheidszorg worden met succes geadverteerd via het Job Marketing Platform. Voor de functie van **personeelsmedewerker (m/v/d)** ontving het bedrijf **1.032 bezoekers op de carrièrepagina** en in totaal **958 klikken** op de personeelsadvertentie, via social media en algemene vacaturebanken. Dit resulteerde in een totaal van **131 aanvragers**.

Via de kanalen die werden gebruikt voor de geadverteerde functie van **arts-assistent (m/v/d), gynaecologie en verloskunde** werden **209 klikken** naar de vacature genereerd, waarvan **69 werkzoekenden** daadwerkelijk bij het bedrijf hebben gesolliciteerd. Dit komt overeen met een bovengemiddeld gegadigden percentage van **33%**.

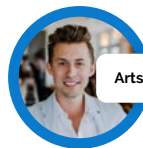
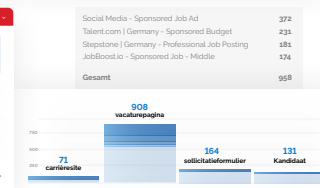
"Vandaag weten we dat we het verplegend personeel bijzonder goed kunnen bereiken via social media kanalen en het gebruik en het succes van dit kanaal eenvoudig kunnen rechtvaardigen op basis van de verzamelde gegevens. Ook zetten we social media platforms in om de bekendheid van de doelgroep en de marktaanzetigheid van ons bedrijf te vergroten." - Julian Rupp, HR-manager



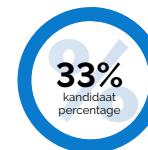
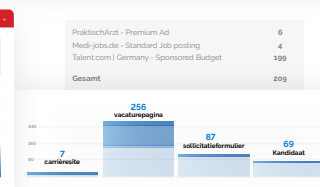
Opleiding tot medisch assistent (m/v/d)



Personeelsmedewerker (m/v/d)



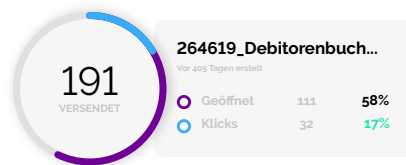
Arts-assistent (m/v/d), gynaecologie en verloskunde



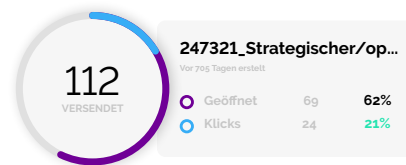
Het tekort aan geschoolde arbeidskrachten tegengaan, passieve kandidaten bereiken

Email marketing to create awareness

Om ook de aandacht van passieve kandidaten te attenderen op vacatures, maakt de organisatie ook gebruik van e-mailmarketing maatregelen. Op deze manier worden tot 200 kandidaten per e-mail op de hoogte gehouden van openstaande vacatures.



Van de in totaal **191 potentiële sollicitanten** openden er **111** de vacature **Debiteuren (m/v/d)**, wat overeenkomt met een openingspercentage van **58 %**. Dit betekent dat de onderneming veel beter presteert dan het gemiddelde verwachte openingspercentage van 20 à 25 %.



Per e-mail zijn nog eens **112 mensen** werden per e-mail geattendeerd op de vacature voor de functie van **strategisch/operationeel inkoper (m/v/d)**. Met deze campagne behaalden de GRN Gezondheidscentra een bovengemiddelde open rate van **62%**.

Sociale media: Vergroot de naamsbekendheid

Voor het zoeken van verpleegkundigen en artsen blijkt het gebruik van social media kanalen zeer doeltreffend te zijn. Omdat social media niet alleen een tekstueel, maar ook een visueel medium is, letten de experts van VONQ niet alleen op een doelgroepgerichte benadering in de advertenties, maar ook op passend beeldmateriaal.



Het bedrijf bereikte **34.967 impressies** en **221 klikken** met de social media-advertentie voor **senior arts (m/w/d) Interne geneeskunde Eberbach**.



Met de sociale advertentie **geriatrisch verpleegkundige of verpleegkundige** in de gezondheidszorg, kreeg GRN Health Centers **441 klikken** op de vacature op de carrièrepagina.

Samenvatting van het succes: Strategisch partner- schap in 1 oogopslag

GRN Health Centers en VONQ onderhouden sinds 2018 een strategisch partnerschap en vieren sindsdien samen recruitment successen. Tot nu toe hebben de gezondheidscentra van GRN in totaal 211 campagnes geadverteerd via het Job Marketing Platform.

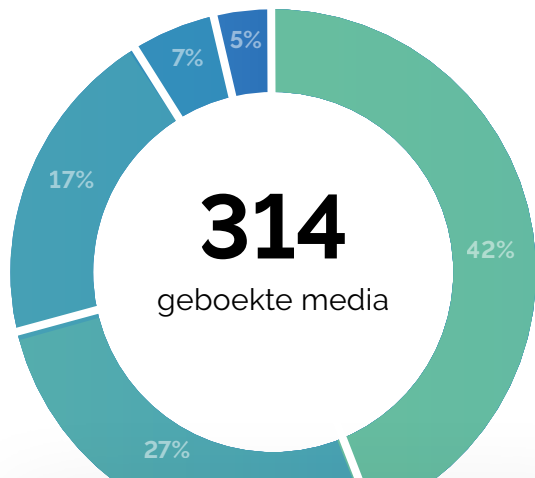
"Persoonlijk ben ik zeer tevreden over de samenwerking. Zowel op professioneel als persoonlijk vlak zitten VONQ en GRN op hetzelfde niveau - het complete pakket past gewoon."

- Julian Rupp, HR-manager



**“Een geweldig
team waar je
op kunt
vertrouwen!”**

- Julian Rupp, HR-manager

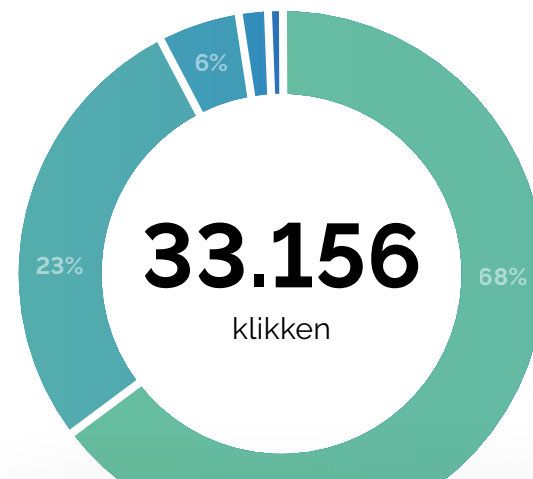


314 geboekte media, waarvan:

- **42,03%** 132 Algemeen / Zoekmachines
- **27,07%** 85 Social Media / Social Seeding
- **17,52%** 55 Niches
- **7,64%** 24 Google producten
- **5,73%** 18 Regionale media

Algemene recruitment marketing prestaties 2020

In 2020 zette de vereniging 314 media kanalen in om de relevante doelgroepen te bereiken. Bovendien ontving het bedrijf meer dan **66.000 klikken op de vacatures** die op de carrièrepagina werden gepubliceerd, wat resulteerde in **800 sollicitanten** in slechts één jaar tijd.



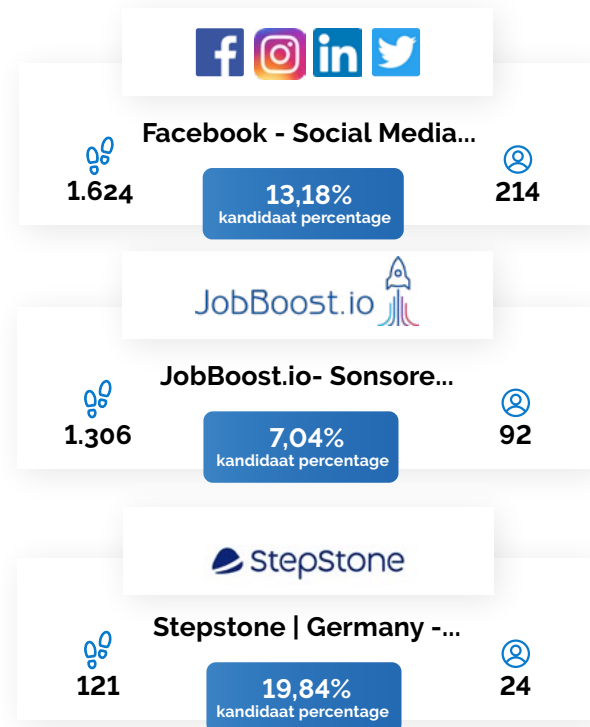
33.159 klikken, waarvan:

- **68,35%** 22.665 Social Media/Social Seeding
- **23,49%** 7.789 Algemeen / Zoekmachines
- **6,68%** 2.216 Google
- **1,12%** 373 Niches -> 1,12 %
- **0,35%** 116 Regionale media

Top 3 mediakanalen

GRN weet nu door continue dataverzameling welke media het meest geschikt zijn voor welke doelgroepen en kan met behulp van VONQ's op data-based Job Marketing Platform continu inspelen op de vraag naar kandidaten in de zorgsector.

"Bij VONQ krijg je nooit de indruk dat je in behandeling wordt genomen. Er is altijd goed technisch advies om mee te werken. Samenvattend ervaren wij intensieve begeleiding met toegevoegde waarde!" - Julian Rupp, HR-manager



Sinds de implementatie van Recruitment Analytics heeft het bedrijf **214 sollicitaties** via social media gemeten en een totaal van **1624 bezoekers van de carrièresite**, die via sociale media-advertenties rechtstreeks naar de bedrijfssite werden geleid.

Met respectievelijk **92 en 24 sollicitaties** behoren generalistische vacaturesites ook tot de best presenterende mediakanalen voor de doelgroepen van de GRN Gezondheidscentra.

In totaal bereikten meer dan **1400 bezoekers via generalisten** de advertentie op de GRN-carrièresite.

VONQ en GRN zien ook in de toekomst uit naar een succesvolle samenwerking en talrijke kwalitatieve aanvragers.

Aanbevelingen die je vertrouwt:

Klaar om te beginnen met data-driven recruitment marketing? Bekijk de demo! Nooit meer handmatig posten, contractbeheer of raden welke kanalen je moet gebruiken. Bij ons krijg je toegang tot meer dan 2500 kanalen, data-driven aanbevelingen van onze technologie en experts om je te helpen bepalen welke mediamix het beste is voor jouw vacatures en doelgroep.

Want to know more?
We're just an email away.

Recruitment Analytics

- Real - time insights
- candidate journey
- Maximum Results

