Drabina wartości w rekrutacji

Wartość

"Cena"

Etap 1 - Świadomość

CEL;

- Przyciągnąć uwagę potencjalnych kandydatów
- Zbudować rozpoznawalność marki pracodawcy
- Pokazać pierwszą wartość bez oczekiwania aplikacji

EFEKT;
Kandydat pozostaje w relacji z firmą i chętnie wraca w przyszłości.

Etap 2 - Rozważanie

CEL;

- Wzbudzić zainteresowanie ofertą i kulturą firmy
- Wzmocnić zaufanie poprzez dostarczanie wartościowych treści
- Zwiększyć zaangażowanie i zachęcić do kontaktu

EFEKT;
Kandydat pozostaje w relacji z firmą i chętnie wraca w przyszłości.

Etap 3 - Konwersja

CEL;

- Skłonić kandydata do podjęcia konkretnego działania
- Przedstawić ofertę w sposób jasny, angażujący i atrakcyjny
- Ułatwić decyzję i uprościć proces aplikacji

EFEKT;
Kandydat pozostaje w relacji z firmą i chętnie wraca w przyszłości.

Etap 4 - Retencja

CEL;

- Utrzymać kontakt z kandydatami niezatrudnionymi
- Budować lojalność i pozytywne doświadczenie kandydata
- Tworzyć bazę talentów na przyszłość

EFEKT;
Kandydat pozostaje w relacji z firmą i chętnie wraca w przyszłości.