Haczyk

Cel:

Przyciągnąć uwagę kandydata i zatrzymać go na pierwszym zdaniu. Złamać przewidywalny schemat ogłoszenia.

Pytania pomocnicze:

– *Jak złamać schemat komunikacyjny w rekrutacji?*
– *Jak zaskoczyć?*
– *Jakie pytanie zatrzyma wzrok kandydata?*
– *Co może obudzić jego ciekawość?*

Przykłady:

- *„Masz dość projektów, które nigdy nie widzą światła dziennego?"*
- *„Nie szukamy idealnych – szukamy ludzi, którzy chcą rosnąć."*
- *„Nie mamy stołu do ping-ponga. Mamy team, z którym chcesz pracować."*

Twój haczyk:

Historia

Cel:

Zbudować emocjonalne zaangażowanie i identyfikację z firmą lub stanowiskiem. Pokazać realne kulisy pracy.

Pytania pomocnicze:

- *Jaką historię mogę opowiedzieć, by kandydat się zidentyfikował?*
- *Czy mamy przykład pracownika, który przebył podobną drogę?*
- *Jak wyglądał jego punkt A i punkt B?*
- *Co się wydarzyło po drodze?*

Przykłady:

- *„Asia dołączyła do nas z myślą, że to tylko 'projekt na chwilę'. Trzy lata później buduje własny zespół i prowadzi wdrożenia w 5 krajach."*
- *„Zaczynaliśmy jako trójka ludzi w coworku. Teraz w tym samym składzie zarządzamy 7-osobowym zespołem i nie wyobrażamy sobie pracy osobno."*

Twoja historia:

Oferta

Cel:

Wyjaśnić wartość propozycji – emocjonalną, rozwojową, finansową. Zamknąć przekaz jasnym, konkretnym CTA.

Pytania pomocnicze:

– *Co kandydat realnie zyska – emocjonalnie, zawodowo, finansowo?*

– *Jakie potrzeby zaspokaja nasza propozycja?*

– *Jak wyrazić to zwięźle i inspirująco?*

– *Jak zakończyć komunikat wyraźnym zaproszeniem?*

Przykłady:

- *„Dołączysz do zespołu, który daje Ci wolność, rozwój i wsparcie. Jeśli szukasz pracy, która ma sens – odezwij się."*
- *„Masz doświadczenie – my mamy zaufanie. Twój rozwój zaczyna się od pierwszego dnia. Zgłoś się – resztą zajmiemy się wspólnie."*

Twoja oferta: