rekrutuj z pasją

MARKETING I SPRZEDAŻ W REKRUTACJI

Workbook



LEJEK SPRZEDAŻOWY

1 Zrób audyt swojego procesu rekrutacyjnego w oparciu o 4 etapy lejka. Zapisz:

- Jakie działania realnie prowadzisz w tych obszarach?
- Które z nich są skuteczne, a które wymagają poprawy?

Etap lejka	Co robię aktualnie?	Co działa?	Co wymaga usprawnienia?
Świadomość			
Rozważanie			
Konwersja			
Retencja			

LEJEK SPRZEDAŻOWY

2 Na podstawie wiedzy z lekcji, zaplanuj nowy, docelowy system działania w lejku:

Etap lejka	Co firma powinna robić?	Kto może być odpowiedzialny?	Do kiedy?
Świadomość			
Rozważanie			
Konwersja			
Retencja			

LEJEK SPRZEDAŻOWY

3 Zamiast analizować cały proces jeszcze raz – spójrz szerzej i strategicznie. Odpowiedz szczerze:

- Którego etapu lejka poświęcasz dziś najwięcej uwagi? Dlaczego?

- Który z etapów jest dziś najbardziej zaniedbany – i jakie mogą być tego skutki?

LEJEK SPRZEDAŻOWY

3 Zamiast analizować cały proces jeszcze raz – spójrz szerzej i strategicznie. Odpowiedz szczerze:

- Jakie 3 elementy z lekcji (pomysły, narzędzia, praktyki) szczególnie Cię zainspirowały? Jak możesz je wdrożyć w Twojej firmie?

- Wypisz 2–3 działania, które warto podjąć W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI – by zwiększyć skuteczność rekrutacji:

1.

2.

3.