













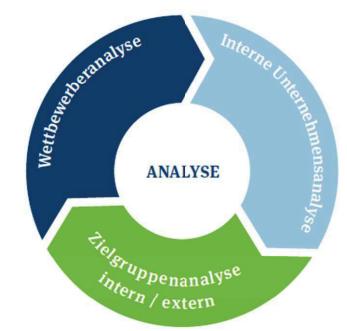




# Anziehungskraft

Kennen Sie Ihre Argumente?

- Was bieten/versprechen unsere Wettbewerber?
- Wie heben wir uns als Arbeitgeber ab?



- Wie ticken wir?
- Warum sollte sich eine Bewerberin für uns entscheiden?

KOFA: https://www.kofa.de/strategische-personalarbeit/employer-branding/arbeitgebermarke

# Anziehungskraft: Finden und erzählen Sie Geschichten!

Das macht Sie als Arbeitgeber:in einzigartig

Herkunft: Woher kommen wir?

Vision: Wohin wollen wir, was treibt uns an?

Kompetenzen: Was können wir besonders gut?

Werte: Wofür stehen wir?

Persönlichkeit: Wie erlebt man uns, wie treten wir auf?



Bild: Arif Riyanto bei Unsplash

## Zielgruppe kennenlernen

- · Wen wollen wir erreichen?
- · Was interessiert unser Zielgruppe?
- · Was bewegt sie?
- · Welche Kanäle nutzt sie?

Anziehungskraft: Was sir d Wünsche der Bewerber:innen?
Systematisches Feedback

• Mitarbeitendengespräche (Leitladen)

• Mitarbeitendenbefragungen

• 100-Tage-Feedback

• Austrittsgespräche

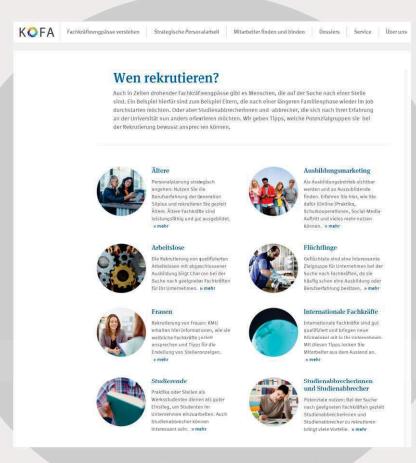
"Neue" Zielgruppen Anziehungskraft: Was sind Wünsche der Bewerber:innen?

**Systematisches Feedback** 

- Mitarbeitendengespräche (Leitfaden)
- Mitarbeitendenbefragungen
- 100-Tage-Feedback
- Austrittsgespräche



Bild: Tim Gouw auf Unsplash



https://www.kofa.de/mitarbeiter-finden-und-binden/mitarbeiter-finden/wen-rekrutieren



# Ältere

Personalplanung strategisch angehen: Nutzen Sie die Berufserfahrung der Generation 50plus und rekrutieren Sie gezielt Ältere. Ältere Fachkräfte sind leistungsfähig und gut ausgebildet.

» mehr



## Frauen

Rekrutierung von Frauen: KMU erhalten hier Informationen, wie sie weibliche Fachkräfte gezielt ansprechen und Tipps für die Erstellung von Stellenanzeigen.

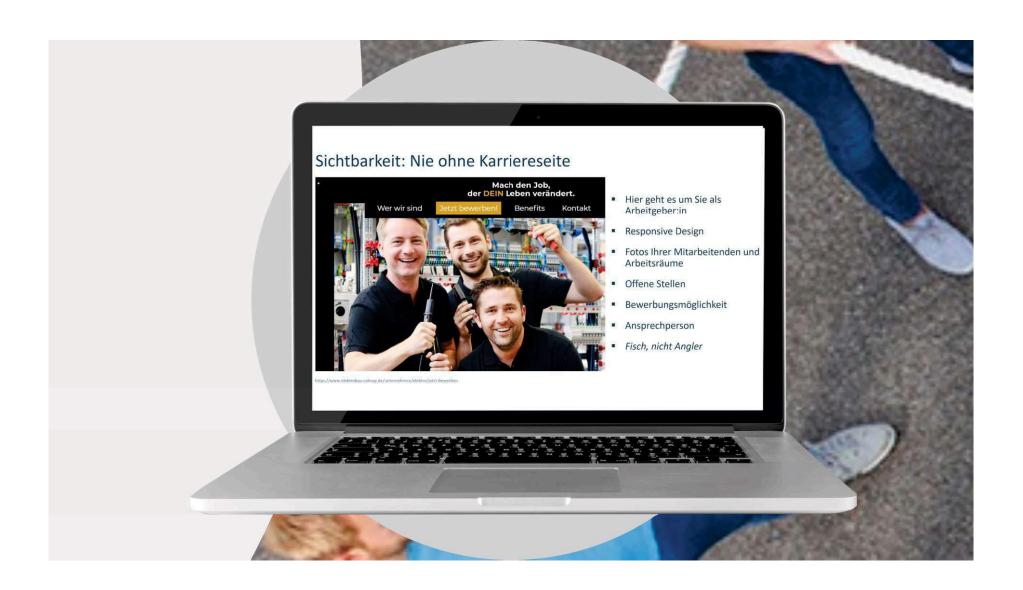
» mehr



# Internationale Fachkräfte

Internationale Fachkräfte sind gut qualifiziert und bringen neue Blickwinkel mit in Ihr Unternehmen. Mit diesen Tipps locken Sie Mitarbeiter aus dem Ausland an.

» mehr







#### Daran erkennen Sie eine gute Stellenanzeige:

- suchmaschinenoptimiert
- · mit relevantem Arbeitgeber-Werbeblock
- · konkrete Aufgabenbeschreibung
- "Muss" bei Stellenantritt und "Kann" klar benannt
- aktiv formuliert
- ohne Floskeln
- mit Foto/s von echten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Ansprechperson benannt



Bauen - Wohnen - Garter

Janssen + Kruse Borkum ist eine Zweigniederlassung der Janssen + Kruse GmbH & Co. KG, ein bedeutendes Baustoffhandels- und Baumarktunternehmen in der Stadt Emden.

Als mittelständisches Unternehmen gehören wir zur TRAUCO Gruppe mit Sitz in Großefehn (Ostfriesland) und 26 weiteren Baustoff- und Baumarktstandorten.

Zur Unterstützung unseres Teams, in der Filiale auf Borkum, suchen wir zu sofort einen:

### ■Verkäufer (m/w/d)

#### In Voll- u. Teilzeit für den Baumarkt / Baustoffhandel

#### **Unsere Anforderungen**

- Teamfähigkeit
- freundliches Auftreten
- verkaufsorientiertes Denken und Handeln
- Umsetzten von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Warenkenntnisse von Vorteil

#### **Unser Angebot**

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgs- und wachstumsorientierten Familienunternehmen
- sehr gutes Betriebsklima
- flache Strukturen und kurze Entscheidungswege

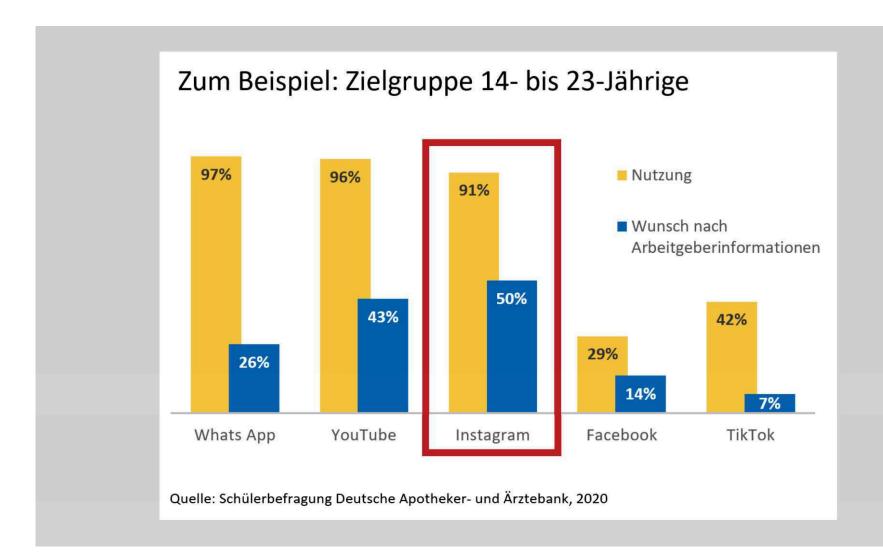
Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

#### Janssen + Kruse GmbH & Co. KG

Personalabteilung Petkumer Str. 209 26725 Emden

Oder per Mail an: bewerbung@janssenundkruse.de







#### LINKEDIN\_

#### Anzahl Nutzer:innen in Deutschland:

16 Millionen

### (Fokus-)Zielgruppe:

Berufseinsteiger:innen mit Hochschulabschluss, Berufserfahrene (insb. Marketing, IT, Vertrieb)

#### Content:

B2B-Kommunikation, Positionierung als Experte, Vernetzen, Texte, Artikel, Links, Veranstaltungen, Gruppendiskussionen, Stellenausschreibungen, (Active Sourcing)

#### Dos:

Positionieren durch Fachartikel oder -beiträge, aktiv mitdiskutieren, (Inhalte teilen)

#### Don'ts:

Kommentare unbeantwortet lassen, offensive Werbung, unpersönliches Active Sourcing



### FACEBOOK\_

### Anzahl Nutzer:innen in Deutschland:

32 Millionen

### (Fokus-)Zielgruppe:

Berufserfahrene, Eltern

#### Content:

Texte + Links, (Bewegt-)Bild, Live-Video, Veranstaltungen, Gruppen, (Stories)

#### Dos:

Texte mit Bildmaterial ergänzen, Videos mit Untertitel, neue Features ausprobieren, Facebook-Gruppen, Werbeanzeigen

#### Don'ts:

Keine Reaktion auf Kommentare, unregelmäßig Posten



### INSTAGRAM\_

#### Anzahl Nutzer:innen in Deutschland:

21 Millionen

### (Fokus-)Zielgruppe:

Schüler:innen, Auszubildende, Berufseinsteiger:innen, Young Professionals

#### Content:

(Bewegt-)Bild, Stories, Live-Video, Reels, Guides, Kooperationen

#### Dos:

Authentisches Bildmaterial, Stories mit Musik und Untertiteln ergänzen, neue Features ausprobieren, Hashtags, Netzwerken

#### Don'ts:

Bilder kopieren, nicht mit anderen Kanälen netzwerken, unregelmäßig posten

## Sichtbarkeit: Social Media

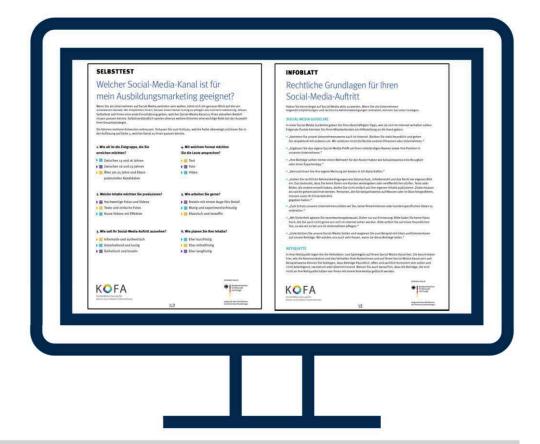
### Entscheidungshilfen

#### Selbsttest:

Welcher Social-Media-Kanal ist für mein Ausbildungsmarketing geeignet?

#### Infoblatt:

Rechtliche Grundlagen für Ihren Social-Media-Auftritt



www.kofa.de

## **Social Sharing Buttons**

Die Netzwerke der Beschäftigten nutzen

STELLENANGEBOTE



Referent (m/w/d) Öffentlichkeitsarbeit **Berufliche Bildung** 

Diesen Job teilen

















