

8

## Tips

# Voor een succesvolle Referral recruitmentcampagne!

Voordat je begint, test eerst je werknemerstevredenheid!

Tevreden werknemers zijn je ambassadeurs. Hoe trotser je werknemers des te sneller ze iemand aan zullen dragen. Een referralcampagne heeft meer effect bij een hogere tevredenheid.



1

### ***Draagvlak creëren***

Begin bij het management en directie. Benadruk de urgentie van de campagne en laat inzien wat het hun oplevert.

### ***Centraliseer je informatie***

Zorg dat jij met het team middelpunt wordt van alle informatiestromen van de campagne.

2

3

### ***Laagdrempelig***

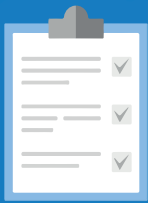
Zorg ervoor dat er zo weinig mogelijk obstakels zijn voor de werknemers om actief te participeren in het referral programma.

### ***Gepaste beloning***

Een stimulans voor de werknemers om mee aan de slag te gaan. Zorg daarom voor een gepaste beloning.

4





## ***Recruitmentproces***

Het is belangrijk om te weten wie welke kandidaten heeft aangedragen, hoever je bent in het sollicitatieproces en welke beloning de werknemer hiervoor wenst te krijgen.

5

6

## ***Communicatiestrategie***

Via welke media stuur je een boodschap, welke tone-of-voice en op welk moment.

## ***Nurturing / Herhaling***

Door herhaling van de juiste content te delen onder het personeel blijven ze betrokken bij het referral programma.

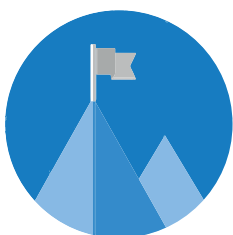
7

8

## ***Metten & optimaliseren***

Zorg na het lanceren van de campagne dat je de resultaten meet en optimaliseert.

## ***Wat levert het op?***



- Hogere kans op een match tussen kandidaat en bedrijf
- Meer betrokkenheid van personeel
- Lagere wervingskosten

# Referral Campagne Stappenplan

## Stap 1 Doelstellinganalyse

- Wat wil ik bereiken?
- Wie heb ik daarvoor nodig?
- Binnen welk termijn?
- Wat is het budget?

## Stap 2 Doelgroepanalyse

- Wie zijn je stakeholders? Hoe ga je deze bereiken? Hoe ga je draagvlak creëren?
- Met welke doelgroep(en) heb je te maken?
- Wat triggerd ze, zowel excintriek als intrinstiek?
- Wat zijn de beste kanalen om ze te bereiken?
- Waar zien ze obstakels om tot actie te komen?

## Stap 3 Boodschap

- Welke boodschap zal de doelgroep motiveren tot gewenst gedrag?
- Met welke content (argumenten, tekst en beeld) gaat de doelgroep over tot actie?
- Welke emotie claimt de referral Campagne hoe ga je dit overbrengen?
- Hoe maak je deze Campagne uniek/onderscheidend?
- Welk thema past bij het doel van de campagne en je employer brand?

## Stap 4 Middelenmix

- Welke (communicatie) middelen zijn beschikbaar?
- Welke werken het beste om de doelgroep te bereiken?
- Wat zijn de juist middelen om de informatiestromen naar jou te centraliseren?

## Stap 5 Timing

- Met welke frequentie wil je de boodschap overbrengen?
- Zorg voor herhaling van de boodschap onder verschillende content.
- Verdeel je campagne in drie fases: Awareness, consideration en call to action.

## Stap 6 Communicatiestrategie bepalen

- Via welke media stuur je welke boodschap?
- Bepaal je tone-of-voice,
- Bepaal het juiste thema voor de doelgroep
- Watvoor content?
- Via welke kanalen?
- Wanneer ga je wat uitzenden?



## **Stap 7 Creatief concept**

- Maak een mindmap en zoom in op de verschillende fases van stap 5.
- Breng opnieuw blokkades van de doelgroep(en) in beeld.
- Bedenk alle mogelijke redenen van de doelgroep om niet tot actie over te komen
- Schrijf eventueel je verwachte processen uit en analyseer deze.
- Bedenk vervolgens alle mogelijke manieren om van de blokkades af te komen.
- Voeg alles samen en maak een definitief concept.
- Bedenk hoe je resultaten gaat meten.

## **Stap 8 Projectplanning**

- Wat moet wanneer gebeuren?
- Wie is waarvoor verantwoordelijk?
- Wat gaat het kosten?
- Verdeel je planning in kleinere blokken onder de drie fases van stap 5.
- Betrek de andere stakeholders bij de verdeling van taken.
- Gebruik eventueel projectplanning tools.

## **Stap 9 Implementatie**

- Betrek het management en directie bij het lanceren van de campagne.
- Volg de projectplanning.
- Verwerk taken van je campagne in je recruitmentproces.

## **Stap 10 Meten & Optimaliseren**

- Administreer het verloop van de campagne en haar resultaten.
- Evalueer de campagne wekelijks met het team en bedenk verbeterpunten.
- Neem kennis en ervaringen mee voor een eventuele volgende campagne.

