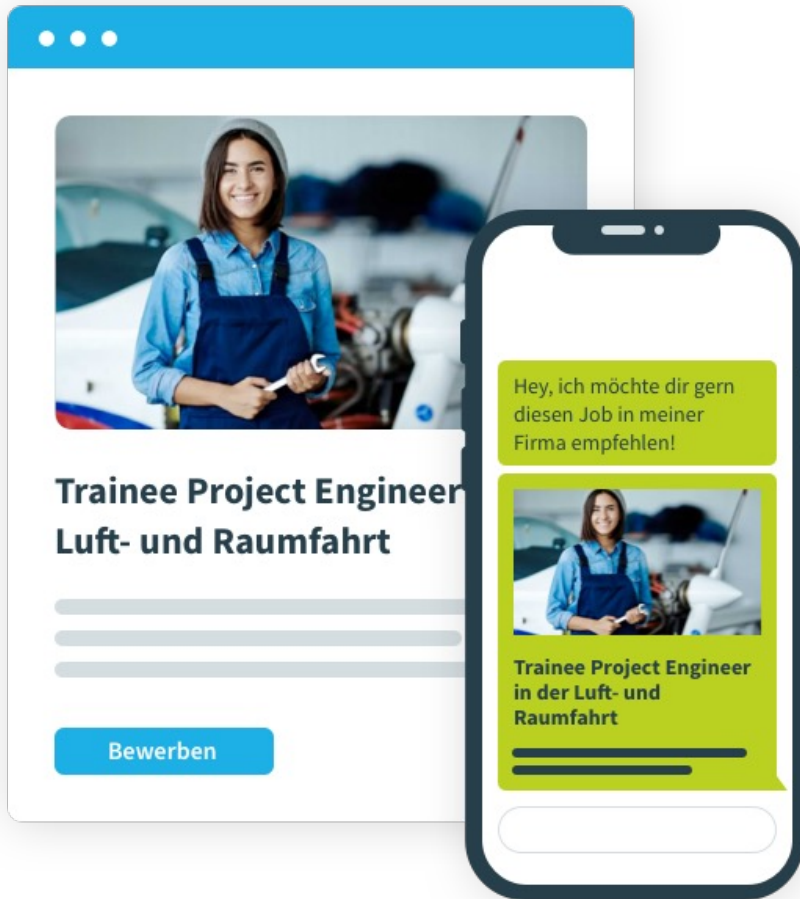




# **Vetternwirtschaft oder bessere Bewerberqualität?**

**Wie wertvoll sind Mitarbeiterempfehlungen?**



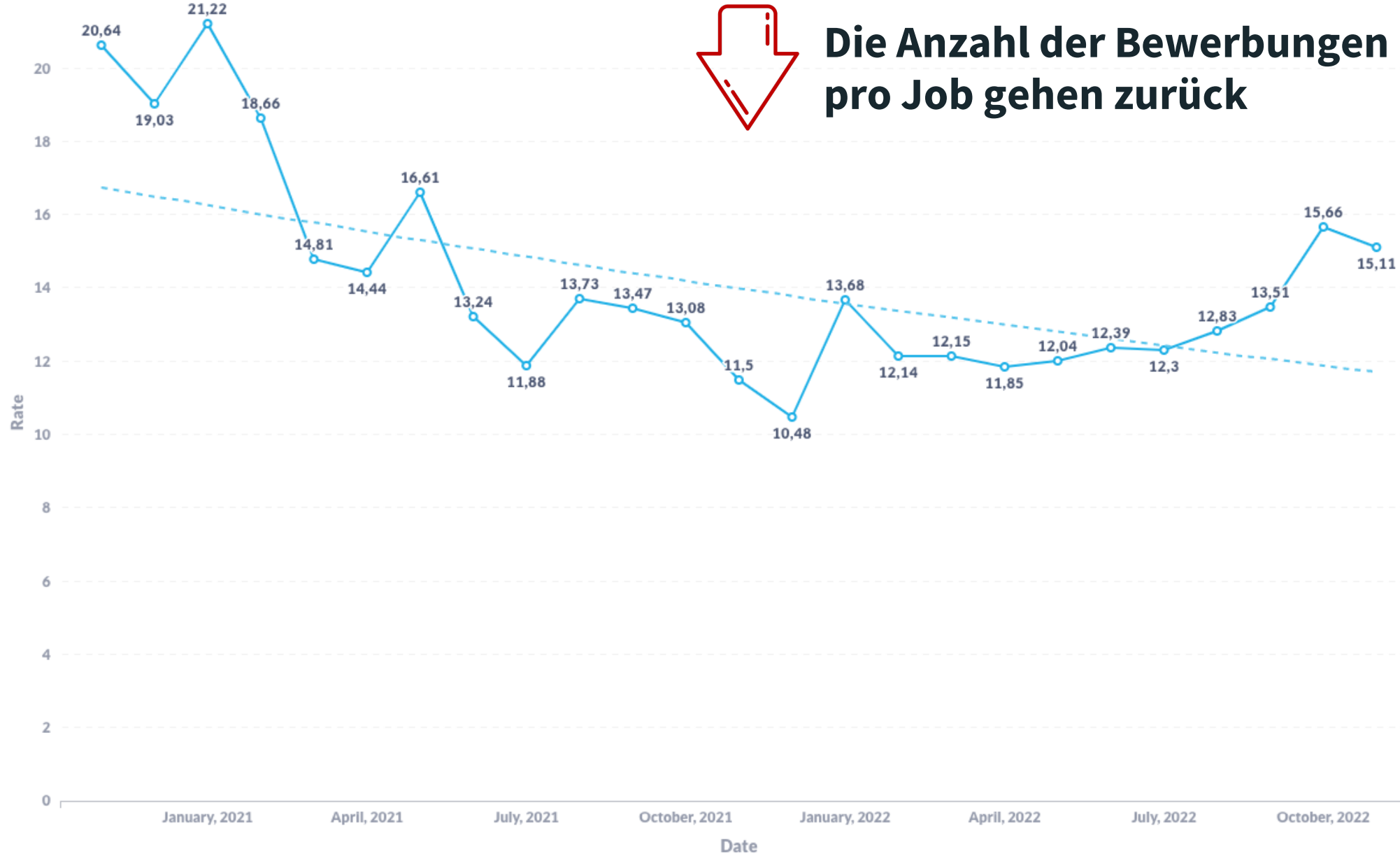
**Freunde und Bekannte  
"verkaufen"?**

**Sind Empfehlungen das  
Nonplusultra oder  
vergebene Mühe?**

Applications per Job (Last 24 Months)



**Die Anzahl der Bewerbungen pro Job gehen zurück**



**Die Anzahl der  
Bewerbungen über  
Empfehlungen  
steigt!**



**+137 % Wachstum**

(Vergleich Q3 2021 zu Q3 2022)



# Empfehlungen sind besonders erfolgreich!



## Hiring Rate

Bewerbungen via Empfehlung

**11 %**

Bewerbungen ohne Empfehlung

**4 %**

## Interview Rate

Bewerbungen via Empfehlung

**25 %**

Bewerbungen ohne Empfehlung

**14,8 %**

# Step-by-Step: Wie baue ich ein erfolgreiches Mitarbeiter-Empfehlungsprogramm auf?



## Voraussetzung:

Mitarbeiterzufriedenheit



## Regelmäßige Kommunikation zu

- neuen Jobs
- attraktiven Prämien



## Erfolgreiche Einstellungen offen kommunizieren

(Vorstellungsrunde, Team-Meetings, Scheckübergabe bei Event)



## Alle Mitarbeiter an Bord holen

Plakate, Flyer in der Lohnabrechnung



## Anlegen aller User

(bei digitaler Version)



**Regelmäßig Zahlen überprüfen** und ggf. Anpassungen bei Prämien vornehmen

## Welche Prämien sind erfolgreich?



Im Durchschnitt ist eine **Prämienhöhe** von **2.548,02 €** am erfolgreichsten.



Wer **nicht-monetäre Prämien** vergibt, ist mit **MacBook** und **iPad** am erfolgreichsten.



## **3 Faktoren für erfolgreiche Mitarbeiterempfehlungen in Ihrem Unternehmen**



# Mitarbeiter- empfehlungen 2.0

## Was kommt Neues?

Seite 1/2

- Mitarbeiter **und** Bewerber können direkt aus der Stellenanzeige der Karriereseite Pro heraus empfehlen
- Jede erfolgreiche Bewerbung wird mit einer **Prämie** belohnt



Erhöhung der Reichweite  
durch zusätzliche  
Empfehlungen von Bewerbern

# Mitarbeiter- empfehlungen 2.0

## Was kommt Neues?

Seite 2/2

- Admins werden **Mailing-Kampagnen** zu Vakanzen steuern können
- Es lassen sich dadurch gezielt Abteilungen oder Standorte ansteuern und motivieren



Aktive Ansprache von  
Empfehlern erhöht das  
Engagement der Mitarbeiter



# Thank you



Rigobert Kullmann  
Senior Account Manager

+49 (0)30 884 940 438

+49 (0)151 6410 2335

[rigobert.kullmann@softgarden.de](mailto:rigobert.kullmann@softgarden.de)

