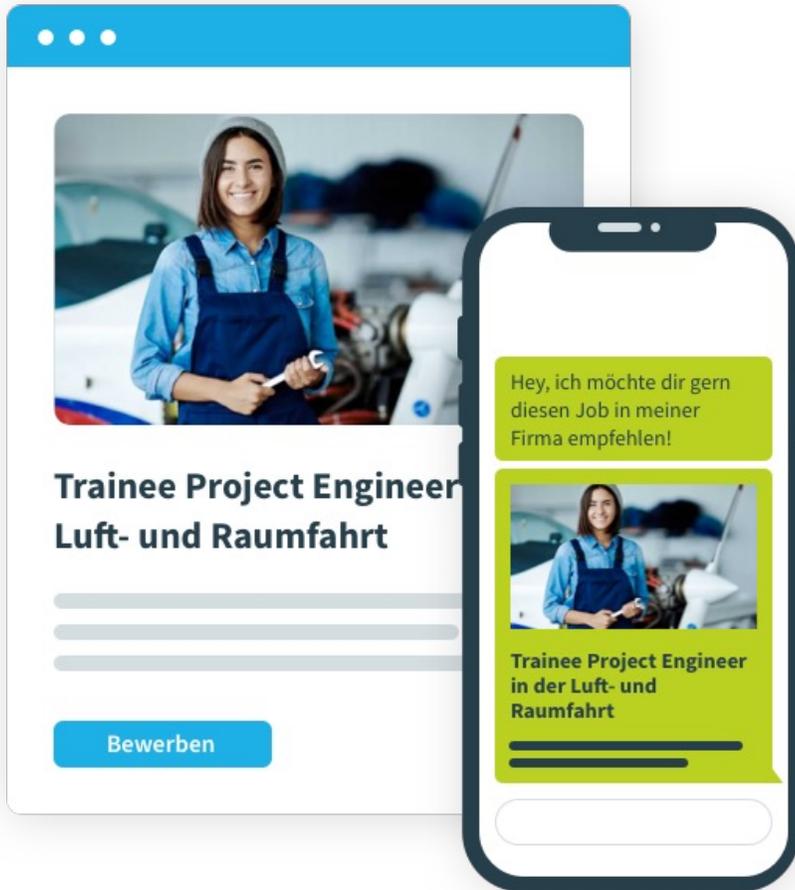




Vetternwirtschaft oder bessere Bewerberqualität?

Wie wertvoll sind Mitarbeiterempfehlungen?



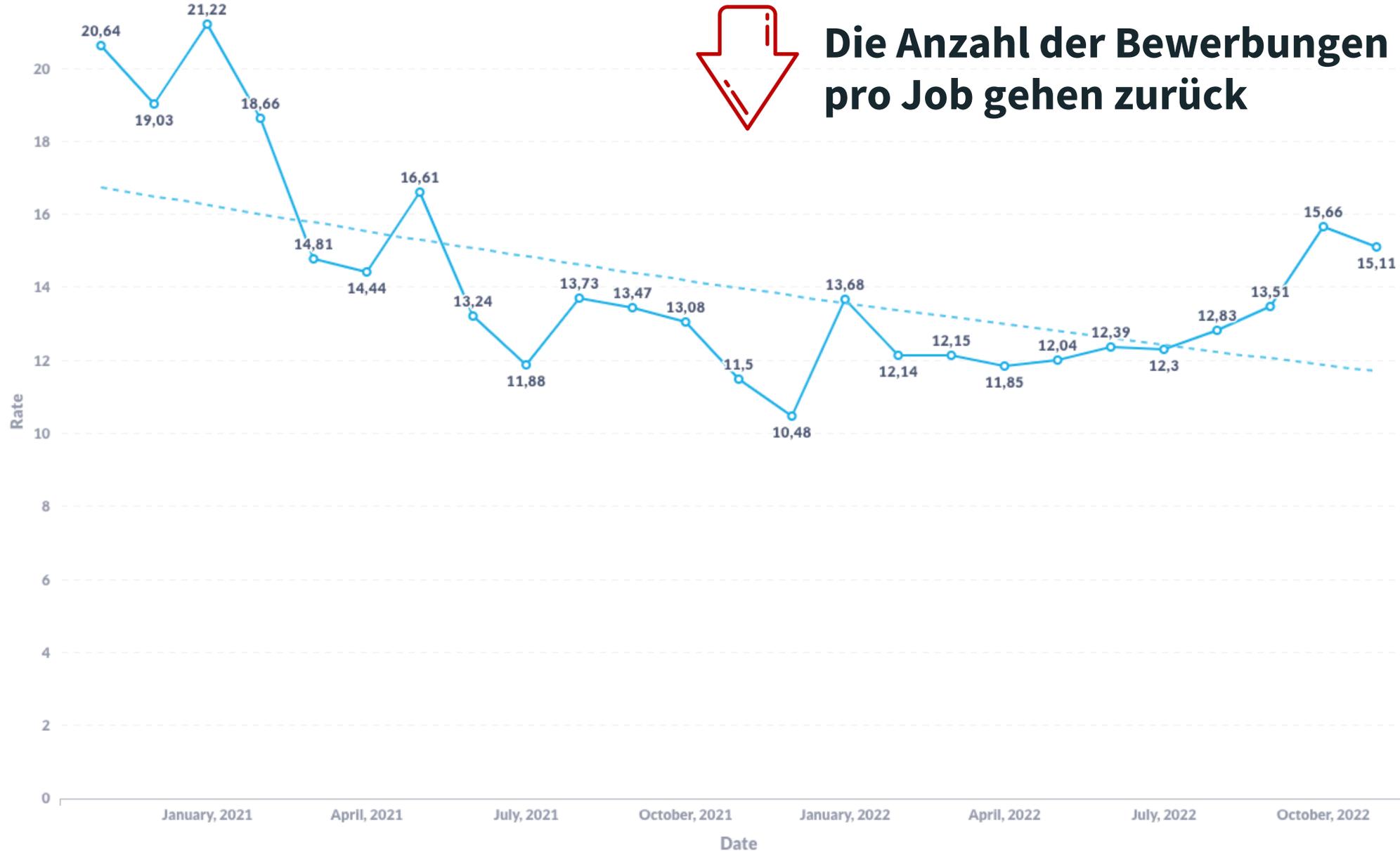
**Freunde und Bekannte
"verkaufen"?**

**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

