

The background of the image is a detailed road map of Guernsey. A hand wearing a light-colored, textured sweater sleeve is pointing with the index finger at a specific location on the map. A large, semi-transparent blue rectangle is overlaid on the upper half of the image, containing white text. A yellow circular highlight is drawn around the hand and the map area it points to.

Handleiding: Breng de candidate journey in kaart

Inleiding

Met de krapte op de arbeidsmarkt is ook het belang van marketing in recruitment steeds groter geworden.

Zo zijn er in de loop der tijd steeds meer (bestaande) marketing technieken vertaald naar recruitment. Dit geldt onder andere ook voor de 'candidate journey', afgeleide van de al langer bestaande 'customer journey'.

Bekijk hier onze podcasts vol kennis van marketing en recruitment!

“Met de krapte op de arbeidsmarkt is ook het belang van marketing in recruitment steeds groter geworden”

De customer journey & candidate journey

De customer journey is de 'reis' die een klant aflegt om tot de aankoop van een product of dienst over te gaan. Het belang bij de customer journey is het in kaart brengen van de 'klantreis', waarin ook de potentiële klanten worden meegenomen.

Als je dit vertaalt naar de candidate journey gaat het om het inzichtelijk maken van de totale reis die jouw (potentiële) sollicitant aflegt bij het vinden van een nieuwe baan. Belangrijk om te realiseren is dat minder dan 15% van de mensen actief op zoek is naar een baan. De overige 85% is latent/passief op

zoek en vaak niet bewust van deelname aan een candidate journey. Een onderscheidend en goed doordacht candidate journey kan deze groep verleiden en als onderscheidende factor fungeren voor jouw organisatie.

Aan de hand van onze handleiding doorloop je het gehele recruitmentproces vanuit het oogpunt van de kandidaat. De focus ligt hierbij op de verschillende fases en bijbehorende 'touchpoints' de momenten dat een kandidaat contact heeft met de organisatie. Door deze touchpoints in kaart te brengen, te meten en te evalueren krijg je een gestructureerd beeld van de mogelijke verbeterpunten. Op deze manier kun je de zogenaamde candidate experience (kandidaat beleving), zo goed mogelijk registreren.

"85% is latent/passief op zoek"

3

Touchpoints in de candidate journey

Binnen de candidate journey en de verschillende fases, heeft een kandidaat doorgaans meerdere contactmomenten met jouw organisatie. Door naast de fases ook de exacte touchpoints/contactmomenten in kaart te brengen, kun je heel gericht verbeteringen doorvoeren.

Niet alleen kun je er hierdoor voor zorgen dat kandidaten minder snel afhaken in het proces. Je kunt je ook makkelijker onderscheiden ten opzichte van andere werkgevers in de markt.

Voorbeelden van contactmomenten zijn:

- Het lezen van een vacature op een jobboard;
- Het bezoeken van een werken-bij site;
- Het lezen van een blogpost van een medewerker;
- Het bezoeken van de facebookpagina van een organisatie;
- Door contact met een recruiter of werknemer van een organisatie;
- Door langs te komen voor een sollicitatiegesprek;

Er zijn natuurlijk nog veel meer contactpunten. Uiteindelijk is het de bedoeling dat je van

onbekend als bedrijf op de arbeidsmarkt naar bekend gaat door o.a. aan de slag te gaan met je zichtbaarheid, vindbaarheid, leads, je recruitment en het uiteindelijk onboarden van personeel.

Ons advies. Ga per contactpunt aan de slag met je team. Ontdek wat er goed gaat, zet in op wat er beter kan. In ons onderstaand model hebben we alvast wat voorbeelden gegeven wat je kan doen om te verbeteren. Denk bij zichtbaarheid aan campagnes, een social media plan of wellicht een toffe werken bij website.

Wil je weten hoe je huidige organisatie ervoor staat qua candidate journey? Doe eens onze gratis online recruitmentscan en krijg een leuke score. Scoor je laag, dan weet je dat er werk aan de winkel is!

Klik en doe de recruitmentscan.



Hoe breng ik de candidate journey in kaart?

Een candidate journey is bij geen enkel bedrijf hetzelfde en moet door elke organisatie zelfstandig in kaart gebracht worden. Dit moet gedaan worden door een HR- of recruitmentmedewerker waarbij iemand van marketing aansluit. Verstandig is om hierbij werknemers, sollicitanten en buitenstaanders te betrekken die niets met recruitment te maken hebben.

Zij hebben vaak een hele andere kijk op het proces en kunnen met interessante inzichten komen. Denk hierbij aan personen van een HR afdeling, IT afdeling of communicatie. Heb je de persoon of personen aangewezen, dan kun je de verschillende touchpoints/contactmomenten in kaart gaan brengen.

Wees in de beoordeling kritisch en neutraal en stel per touchpoint afzonderlijk verbeteringen op. Daarnaast is het verstandig in kaart te brengen of er draagvlak binnen de organisatie, (recruitment) capaciteit om het uit te voeren en voldoende budget. Naast de eerder genoemde voorbeelden kun je kijken naar de onderstaande punten.



Wat kun je leren van de candidate journey?

Door de volledige candidate journey in kaart te brengen kun je een hoop leren. Niet alleen waar de verbeterpunten liggen, maar ook wat je doelgroep belangrijk vindt en hoe zij tegen jouw organisatie en processen aankijkt.

Anderzijds kun je met behulp van data goed in kaart brengen waar het grootste 'afhaakpunt' zit voor jouw organisatie. Wat zeggen de cijfers bijvoorbeeld over de de populairste vacatures, waar wordt het meest op gesolliciteerd en via welke kanalen kom de kandidaten binnen. Zo kun je hier eventueel je budgetten op afstemmen en voorkomen dat je onnodig geld in de verkeerde onderdelen steekt.

Méér weten?

Dat kan! Het is natuurlijk veel informatie wat vraagt om meer detail. Bezoek eens onze blogs en kennis op de website www.faiSTERK.nl en neem plaats op onze kennisbank voor nog meer informatie over recruitment en arbeidsmarktcommunicatie.

Wellicht heb je ondersteuning nodig bij je werving, zichtbaarheid en vindbaarheid op de arbeidsmarkt. Ons team van recruitmentspecialisten en campagnemakers staat voor je klaar.

Hoe is de candidate journey van jouw organisatie momenteel?



Interessant?
**Wij kunnen je
helpen.**

Klik en bekijk onze
diensten

