

A photograph of three people in a meeting. A man with glasses and a yellow jacket is sitting at a desk, pointing at a laptop screen. Two women are standing behind him, looking at the screen. One woman has red hair and glasses, the other has dark hair and glasses and is holding a black mug. The background is a brick wall and a window. The image is framed by a yellow circular border.

# Whitepaper: Contentmarketing in recruitment.

Creëer volggroepen door het delen van kennis.

# Inleiding

Content marketing is voor elke (online) marketeer een belangrijke zakelijke strategie. De tijd dat klanten (lees: kandidaten) zich zomaar inschrijven voor je nieuwsbrief, je YouTube kanaal, of bedrijfspagina op LinkedIn, is voorbij.

## Deze whitepaper geeft informatie over:

- Het begrip content marketing binnen arbeidsmarktcommunicatie;
- Waarom het van belang is voor je recruitmentafdeling;
- Hoe pas je het toe en wat is het doel.

*“De tijd dat klanten zich zomaar inschrijven voor je nieuwsbrief, je YouTube kanaal, of bedrijfspagina op LinkedIn, is voorbij.”*

# Wat is content marketing?

Content marketing is een marketingstrategie die draait om het bouwen en onderhouden van relaties met doelgroepen door middel van het creëren en publiceren van content. Door doelgroepen te trakteren op waardevolle en relevante content versterkt de band met het merk en vergroot het de relatie.



# Waarom content marketing?

Content marketing gaat binnen arbeidsmarktcommunicatie om het versterken van de relatie met potentiële werknemers. Het versterken van de relatie door het delen zinnvolle content draagt bij aan het invullen van openstaande en toekomstige vacatures.

Door de opgebouwde relatie zijn werkzoekenden sneller geneigd een keuze te maken voor het bedrijf dat content marketing toepast.

Anders gezegd, met wie het al een relatie heeft. Belangrijk! De gedeelde content moet nuttig zijn. Maak het vakspecifiek en richt het op de doelgroep zoals bepaald in je strategie arbeidsmarktcommunicatie.

*"Klik voor onze video over content strategie"*

## Contenttips van FairSterk:

- Blog of vlog over wat je medewerkers meemaken op de werkvloer of op locatie
- Ontwerp een contentkalender
- Zet een webinar op voor studenten waarbij je kennis deelt over jouw en hun vakgebied of geef lezingen en workshops op hogescholen
- Schrijf whitepapers over je (technische) producten. Hoe zijn ze ontworpen of tot stand gekomen



*“60 procent  
is latent  
zoekend.”*

## Het belang voor je recruitment afdeling

Recruitment is marketing geworden en er is schaarste op de arbeidsmarkt. Dat is ondertussen wel bekend. Recruiters moeten creatief en divers zijn in het benaderen van talent dat vaak niet actief op zoek is naar een nieuwe uitdaging. FairSterk gelooft dat je daarom eerst moet boeien om vervolgens te binden. Het gevecht om talent moet niet alleen worden gewonnen onder de groep actieve sollicitanten, maar ook onder de latent werkzoekenden. Onderzoek toont aan dat 10 procent van de arbeidsmarkt actief bezig is met vacatures. 60 procent is latent zoekend. Focus als recruiter niet alleen op de 10 procent, maar juist op de 60 procent.

Recruiters werven vaak proactief. Bijvoorbeeld via LinkedIn. Een proactieve benadering levert het beste resultaat onder de werkzoekenden. Minder onder de latent werkzoekenden. Om deze doelgroep te benaderen is content marketing voor een recruitmentafdeling de oplossing.

Door de opgebouwde relatie zijn werkzoekenden, of diegene die in transitie zitten van latent werkzoekend naar werkzoekend, sneller geneigd als eerste te kijken naar vacatures bij het bedrijf waar ze al een (positieve) relatie mee hebben. Daarbij is het tegenwoordig bijna onmogelijk geworden om met je eigen vacatures op de eerste pagina te komen in Google. Tegen het SEO (search engine optimisation) geweld van alle jobboards opboksen is lastig.

Vacatures van je bedrijf worden dus niet zomaar gevonden. Content marketing kan ingezet worden om meer (potentiele) werkzoekenden naar je website te krijgen (en te laten terugkeren) om ze uiteindelijk in contact te brengen met de openstaande vacatures.

Hierbij is het handig om een werken-bij website of gedeelte op te zetten naast je reguliere website. Hierbij moet je rekening houden met het doel van de website. Het doel van een werken-bij-pagina is vaak anders als die van een algemene website.

Belangrijk! Zorg ervoor dat je werken-bijpagina zo is ingedeeld dat er ruimte is voor het plaatsen van content! Deel sommige content gratis en maak andere content downloadbaar om aan gegevens te komen.

***“Het doel van een werken-bij-pagina is vaak anders als die van een algemene website.”***

## Hoe pas je content marketing toe?

Laten we beginnen met een greep uit alle communicatiemiddelen die beschikbaar zijn om relevante content te delen. Dat zijn er nogal wat:

- email nieuwsbrieven;
- artikelen;
- columns/blogs;
- webinars;
- videoclips (vlogs);
- seminars/events/spreken;
- podcasts;
- whitepaper marketing;
- apps;
- eBooks;
- ePockets;
- Online presentaties.

Afhankelijk van de strategie arbeidsmarktscommunicatie en de financiële mogelijkheden adviseren we bij de start van je content marketing strategie om het rustig aan te pakken. Zet niet gelijk alle middelen in om je doelgroep te benaderen.

Content marketing is een lange termijnstrategie. Bouw je community rustig op. Begin, bijvoorbeeld, met het schrijven van whitepapers en blogs. Vang hiermee je data op en breid in loop van tijd uit naar meerdere middelen zoals seminars en vlogs.

Welke middelen je als eerste inzet maakt niet uit, zolang je maar beseft dat het een lange termijnstrategie is. Je zal een lange adem nodig hebben. Maak je resultaten meetbaar met bijvoorbeeld google analytics. Start met een nulmeting bij aanvang van je strategie en meet over een jaar (tussentijds) de resultaten. Belangrijk! Het schrijven of bedenken van content is lastig, in combinatie met de het opvolgen ervan. Zet hier een (wekelijkse) planning voor op.

### **Uiteindelijke doel**

Het creëren van een community (volgers) en het verzamelen van gegevens om je doelgroep te leren 'begrijpen'. Je doelgroep laat pas gegevens achter als ze er wat voor terugkrijgen. Dat is je content. Als je doelgroep besluit gegevens achter te laten dan is dat de start van je relatie met die persoon. Het aangaan van relaties is waar het om gaat bij arbeidsmarktcommunicatie.

## **Voordelen van content marketing:**

- Blog of vlog over wat je medewerkers meemaken op de werkvloer of op locatie
- Ontwerp een contentkalender
- Zet een webinar op voor studenten waarbij je kennis deelt over jouw en hun vakgebied of geef lezingen en workshops op hogescholen
- Schrijf whitepapers over je (technische) producten. Hoe zijn ze ontworpen of tot stand gekomen

*"Klik voor onze video over recruitment marketing"*

7

Op termijn krijg je meer (social media) volgers door ze op te hoogte te houden over hetgeen ze interesseert. Hoe meer volgers, hoe groter je netwerk, hoe meer data en hoe meer relaties. Belangrijk! Gebruik zorgvuldig je social media kanalen. Monteurs zitten bijvoorbeeld meer op Facebook dan op LinkedIn bijvoorbeeld.

### Bewaren persoonsgegevens

Vanaf 25 mei 2018 moet elk bedrijf zich houden aan de wet AVG (algemene verordening persoonsgegevens). Dit heeft een grote impact en wij raden aan om hier zo spoedig mogelijk op in te spelen aangezien het bewaren van gegevens een belangrijk onderdeel is van content marketing.

### Conclusie

Recruitment en marketing gaan steeds vaker samen. Een recruiter van deze tijd speelt in op de doelgroep, speelt in op emoties en weet data te interpreteren. Content marketing is een strategie welke recruiters kunnen toepassen waardoor de relatie met werkzoekenden en de latent werkzoekenden kan worden versterkt.

Op lange termijn levert dit veel recruitmentvoordelen op. Bijvoorbeeld het verlagen van je cost-per-hire, omdat je meer vanuit eigen werving doet. Tevens verlaagt het de time-to-hire omdat er al een relatie is met de doelgroep.

## Contentmarketing model





*“Een recruiter van deze tijd speelt in op de doelgroep, speelt in op emoties en weet data te interpreteren.”*

### **Resultaat**

Cijfers over het resultaat van content marketing voor recruitment zijn lastig te vinden. Wel staat vast dat bedrijven die content marketing toepassen een overduidelijke toename zien in het aantal (terugkerende) bezoekers op hun website en de uiteindelijke loyaliteit van deze bezoekers. Dit vergroot de kans op leads. Je zal niet direct resultaat zien. Hou vol en het is de 'return of invest' meer dan waard.

### **Contact**

Meer weten over content marketing, of hulp nodig bij je werving of opzetten van je arbeidsmarktcommunicatie? Geen probleem, graag vertellen we ons verhaal en delen we waarin we geloven. U kunt bellen met 010-3031913 of bezoek onze website [www.fairsterk.nl](http://www.fairsterk.nl) voor meer whitepapers of businesscases over recruitment en arbeidsmarktcommunicatie.

**Interessant!**

[Klik en bekijk onze  
samenwerkingen.](#)

