



Whitepaper: Groeien met FairSterk

Vul je eigen groeiplan in en ontdek het
potentiëel van de organisatie!

Een situatieschets. Stel je eens voor, je hebt een bedrijf van rond de 20 werknemers en wilt groeien naar meer dan 100... Binnen een aantal jaar. Een prachtige doel.

Tot nu toe, heeft je bedrijf verschillende werf- en marketingactiviteiten ondernomen, maar echt focus -en dus resultaat- is er nooit om je doel te bereiken. Daarnaast, je werkt met verschillende systemen. Tijd dus voor een andere aanpak; inbound marketing.

Wat is en wat doet inbound (recruitment) marketing?:

- Eén CRM (database) voor je marketing én recruitment activiteiten en beheer.
- Een strategie waarbij je potentiële klanten of sollicitanten aantrekt (leads), in plaats van direct benaderd.
- Het zichtbaar en vindbaar maken van je bedrijf
- Het volledig optimaliseren en automatiseren van je cliënt- en candidate journey.

Waar gaan wij voor zorgen?

Uiteindelijk, zorgen met een gerichte recruitment, marketing en communicatiestrategie dat jij meer en sneller nieuwe sollicitanten (én/of klanten) genereert vanuit, bijvoorbeeld, (werken bij) websitebezoeken. Dit noemen wij 'leads genereren' en deze 'leads' moeten uiteindelijk klant of werknemer worden. Dat proces kan je strategisch inrichten, automatiseren en beheren om zodoende exponentiële groei te realiseren. Daar helpen wij bij.

Een voorbeeld, bedrijf X:

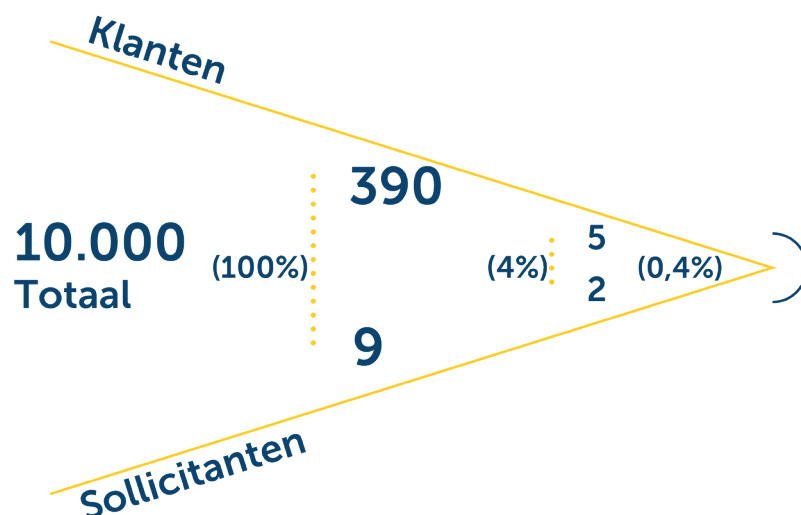
De ervaring leert dat niet iedere 'lead' uiteindelijk klant wordt. Je hebt te maken met een funnel. Bedrijf X heeft per jaar de volgende cijfers:

- 10.000 websitebezoekers per jaar.
- 390 van deze bezoekers werden 'klant lead' en 9 'sollicitant lead'. Die hebben bijvoorbeeld iets van de website gedownload en gegevens achter gelaten.
- Hiervan worden er uiteindelijk 5 daadwerkelijk klant en 2 werknemer.

Dit omgerekend met een gemiddeld conversiepercentage zonder CRM of strategie leert, dat:

- 4% van het totaal aantal websitebezoekers wordt 'klant lead', 0,3% uiteindelijk klant.
- 1% van het totaal aantal websitebezoekers wordt 'sollicitant lead' en 0,1% uiteindelijk werknemer.

Eén CRM voor je recruitment én marketing activiteiten



Wat betekent dit voor jouw bedrijf?

Met bovenstaande cijfers ga je de groei als bedrijf in medewerkers niet realiseren. Werk aan de winkel. Maak je eigen situatie en potentie inzichtelijk. Vul zelf de aantallen in van jouw organisatie en bekijk hoe jouw conversie kan zijn, maar ook wat het eindresultaat kan zijn met een goede strategie.

Huidige situatie. We hebben gemiddeld per jaar*:

- Aantal websitebezoekers:
- Waarvan 'klant leads':
- Waarvan 'sollicitant leads':
- Uiteindelijke nieuwe klanten:
- Uiteindelijke nieuwe werknemers:

Kan beter? Als samenwerkingspartner helpen wij je verder met het realiseren van een exponentiële groei en het invullen van vacatures door onze kennis van recruitment, marketing en communicatie.

Hoe begint onze samenwerking?

[De mogelijkheid bestaat om een gratis online CRM demo geven.](#) Het startpunt voor de keuze uit verschillende dienstverleningen. FairSterk kan ondersteunen in 4 diensten.

- Marketing & beheer
 - Webverkeer optimalisatie
 - Lead conversie
 - Lead nurturing
 - Crm implementatie
- Recruitment & arbeidsmarktcommunicatie beheer
 - Implementatie 'candidate journey'
 - Automatisering 'candidate journey'
 - Opbouw en beheer database kandidaten
- Branding, content ontwerp
 - Video, vlog
 - Websites
 - Huisstijl
- Recruitment marketing campagnes

Voor een optimaal eindresultaat en de bepaling welke dienstverleningen noodzakelijk zijn werken wij in **4 stappen**. Uitleg volgt op de **volgende pagina**.

Potentiële situatie. We kunnen groeien naar:

- Aantal websitebezoekers:
- Waarvan 'klant leads':
- Waarvan 'sollicitant leads':
- Uiteindelijke nieuwe klanten:
- Uiteindelijke nieuwe werknemers:

*Nieuwe berekening maken? Verwijder eerst alle getallen in het linker menu en vul deze opnieuw in.



*Exponentiële
groei met
FairSterk in 3
jaar:*

40%

Stap 1: Onderzoeksfase

We verrichten onderzoek naar de **identiteit en huisstijl** van je bedrijf. Bepalen samen de **einddoelen** van je bedrijf. Doen onderzoek naar je fundament, koppelmogelijkheden en noodzaak voor een CRM op basis van:

- Marketing
- Recruitment & arbeidsmarktcommunicatie
- CRM Management

Uit de onderzoeksfase volgt een strategisch plan, gebaseerd op ons marketing- en communicatiemodel. Wij presenteren dit door een op maat ontworpen **strategieboek**. Het fundament voor het verder uiteenzetten van de marketing en (arbeidsmarkt) communicatiestrategie.

Stap 2: Strategie

Onderzoek afgerond en naar tevredenheid? Dan starten we met de projectplanning. De strategie krijgt een verdere uitwerking per onderdeel uit ons (recruitment) **marketing en communicatiemodel**, ook wel de cliënt of candidate journey genoemd.

De onderdelen zijn:

- Interesseren
- Converteren
- Trechteren
- Sales (sollicitatie)
- Inspireren (onboarden)

Stap 3: Content ontwerp en CRM implementatie

Staat de planning? Tijd voor de uitvoer. Welke content moet ontworpen worden en wat moet er geïmplementeerd en geautomatiseerd worden in het CRM per onderdeel.

Stap 4: Beheer

Je marketing en communicatie is altijd in beweging. Wellicht wil je specifieke campagnes draaien of inspelen op markt veranderingen.

Als samenwerkingspartner analyseren we blijvend de strategie, je data en content middels o.a. rapportages. Samen bepalen we de voortgang richting het einddoel, bijvoorbeeld het aantal aangenomen medewerkers, en het eventueel bijstellen van doelen. **Meer info?** www.fairsterk.nl

