



Leadgate
Online Marketing for IT

Whitepaper

**Hoe kan online marketing
jou helpen bij het werven
van nieuwe collega's?**

Inleiding

Online marketing biedt een scala aan mogelijkheden voor recruitment. Met behulp van digitale kanalen kun je je bereik vergroten, potentiële kandidaten aanspreken en je wervingsinspanningen naar een hoger niveau tillen. Denk aan social media, online advertising en contentmarketing. Social media platforms zoals LinkedIn, Instagram en TikTok zijn perfecte plekken om je bedrijfscultuur te laten zien, mijlpalen te delen en je employer branding te versterken. Door slimme targeting en het delen van pakkende content kun je de juiste doelgroep bereiken en hun interesse wekken. In deze whitepaper lees je daar meer over.

Wij wensen je veel leesplezier toe!

Het team van Leadgate Europe



Inhoudsopgave

Online advertising	1
LinkedIn Ads	1
Reddit Ads	2
Marketing/Recruitment automation	3
Content	4
Website optimalisatie	5
Social media	6
Metrics & analyse	7
Het aantal sollicitaties	7
Conversiepercentages	7
Time-to-hire	7
Conclusie	8
Over Leadgate Europe	9
Meer weten?	9
Contact	9

Klik op één van de onderwerpen om naar de bijbehorende pagina te gaan.

Online advertising

Online advertising biedt eindeloze mogelijkheden om potentiële kandidaten te bereiken. Je kunt gebruik maken van platformen zoals LinkedIn Ads, waar je gedetailleerd kunt targeten op functietitels, vaardigheden en ervaringsniveaus. Zo kun je de juiste mensen op het juiste moment bereiken. Daarnaast kun je ook gebruik maken van andere online advertentiekkanalen, zoals Reddit Ads, om je vacatures onder de aandacht te brengen bij een breder publiek.

LinkedIn Ads

LinkedIn is the place to be voor professionele netwerken. Het biedt een wereld aan mogelijkheden om in contact te komen met de juiste professionals. Met gedetailleerde targetingopties op basis van functietitels, vaardigheden, ervaringsniveaus en meer, kun je precies hen bereiken die perfect bij je vacature passen. Of je nu op zoek bent naar een ervaren IT-manager, een creatieve ontwerper of een gepassioneerde marketeer, LinkedIn heeft de tools om jouw doelgroep te vinden.

En onlangs heeft LinkedIn een nieuwe functie geïntroduceerd waarmee je specifiek kunt targeten op 'job seekers'. Dit betekent dat je direct toegang hebt tot mensen die actief op zoek zijn naar een nieuwe uitdaging. Het is een geweldige manier om jouw vacature rechtstreeks onder de aandacht te brengen van mensen die op het punt staan om een nieuwe carrièrestap te zetten.



Reddit Ads

Als het gaat om het vinden van de beste IT-talenten, is Reddit Ads een absolute game-changer. Deze krachtige advertentietool stelt je in staat om precies diegenen te bereiken die je nodig hebt voor jouw specifieke IT-functies. Met Reddit Ads kun je gericht adverteren op relevante subreddits, waar IT-professionals samenkomen om te discussiëren, kennis te delen en op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen.

Stel je voor dat je op zoek bent naar een ervaren softwareontwikkelaar. Met Reddit Ads kun je jouw vacature rechtstreeks plaatsen op subreddits die specifiek gericht zijn op softwareontwikkeling en programmeren. Hierdoor bereik je mensen die niet alleen geïnteresseerd zijn in het onderwerp, maar ook de vaardigheden hebben waar je naar op zoek bent.

Maar het gaat niet alleen om de gerichte advertentiemogelijkheden. Reddit is een levendige gemeenschap waar mensen openstaan voor nieuwe kansen en graag betrokken raken bij interessante projecten. Door op Reddit Ads in te zetten, geef je jouw wervingsstrategie een flinke boost en vergroot je de kans om topkandidaten aan te trekken die enthousiast zijn om aan de slag te gaan in jouw team.



Meer weten? Lees ook ons [blog 'Wat is de potentie van Reddit Ads voor IT-bedrijven?'](#)

Marketing/Recruitment automation

Waarom zou je jezelf nog langer vermoeien met eindeloze handmatige taken, als automatisering het zware werk voor je kan doen? Say goodbye to repetitive tasks en verwelkom een wereld waarin je meer tijd en energie hebt om je te richten op wat echt belangrijk is.

Stel je eens voor dat je sollicitatieformulieren binnenstromen. In plaats van kostbare tijd te verspillen aan het handmatig verwerken van elk formulier, kun je met marketing- en recruitment automation dit proces moeiteloos stroomlijnen. Het automatisch plannen van meetings met kandidaten wordt een fluitje van een cent, waarbij je gebruik kunt maken van slimme tools die beschikbaar zijn. Dit betekent dat je meer tijd kunt besteden aan waardevolle gesprekken met potentiële collega's, in plaats van te worstelen met planning en logistiek.

Maar dat is niet alles. Het opvolgen van sollicitanten kun je met behulp van automation ook naar een hoger niveau tillen. In plaats van handmatig elke kandidaat te moeten benaderen en op de hoogte te houden van de voortgang, kun je gebruikmaken van geautomatiseerde follow-up e-mails. Dit zorgt voor een consistente en professionele communicatie, terwijl jij je kunt concentreren op andere belangrijke taken.

Marketing- en recruitment automation bieden een scala aan mogelijkheden om je tijd en energie te besparen. Het helpt je om efficiënter te werken, fouten te minimaliseren en je focus te verleggen naar strategische taken die het verschil maken. Dus, zeg vaarwel tegen repetitieve taken en omarm de vrijheid en productiviteit die recruitment automation met zich meebrengt.



Content

Een goede vacaturetekst is slechts het begin van een succesvolle wervingsstrategie. En dat kan soms best lastig zijn. Want laten we eerlijk zijn, je wilt potentiële kandidaten niet alleen informeren, maar ook enthousiasmeren om voor jouw organisatie te kiezen.

Maar hoe bereik je dat? Het begint allemaal met het begrijpen van je doelgroep en het identificeren van hun behoeften en verwachtingen. Door in te spelen op deze elementen kun je content creëren die resoneert en de juiste snaar raakt bij potentiële kandidaten.

Maar hoe maak je die content nu echt aantrekkelijk en overtuigend? Denk aan het gebruik van krachtige en actiegerichte woorden, het toevoegen van je USP's, en het creëren van een authentieke en positieve sfeer. Door deze elementen slim te combineren, maak je jouw vacatureteksten onweerstaanbaar voor talentvolle sollicitanten.

Daarnaast is het van belang om je vacatureteksten te optimaliseren voor zoekmachines (SEO). Door relevante zoekwoorden en -zinnen strategisch te integreren, vergroot je de vindbaarheid van je vacatures op vacaturebankplatforms zoals Indeed. Hierdoor kom je onder de aandacht van een groter publiek en vergroot je de kans op het aantrekken van de juiste kandidaten.



Website optimalisatie

Je website is meer dan alleen een online visitekaartje; het is een krachtig middel bij het aantrekken van talent. Een goed geoptimaliseerde website is een geweldige kans om potentiële kandidaten een kijkje achter de schermen te geven en hen te laten zien wat jouw organisatie zo bijzonder maakt.

Een website die moeiteloos navigeert en aantrekkelijk is vormgegeven, draagt bij aan de algehele ervaring van potentiële kandidaten. Denk hierbij aan een responsief design, snelle laadtijden en duidelijke call-to-action knoppen. Deze zijn essentieel om bezoekers te betrekken en hen te stimuleren om de website verder te verkennen.

Of het nu gaat om het aantrekken van talent of het creëren van een positieve indruk bij potentiële kandidaten, een goed geoptimaliseerde website speelt een cruciale rol.



Social media

Social media is dé hotspot om jouw bedrijfscultuur in de schijnwerpers te zetten, belangrijke mijlpalen te delen en een krachtige employer branding op te bouwen. Van het delen van foto's en video's van teamuitjes tot het in de schijnwerpers zetten van bijzondere prestaties: social media biedt een podium om de unieke sfeer en dynamiek van jouw organisatie te laten zien.

Of het nu gaat om het vieren van successen, het lanceren van nieuwe projecten of het delen van positieve feedback van klanten, social media biedt een effectief platform om jouw organisatie op een leuke manier op de kaart te zetten. Maak hier creatieve en boeiende berichten van die de betrokkenheid van je volgers vergroten en je employer branding versterken.



Meer weten? Lees ook ons [blog 'Employer Branding: best practices waarmee je jouw bedrijf laat opvallen'](#)

Metrics & analyse

Meten is weten! Maar welke KPI's (Key Performance Indicators) zijn essentieel om de prestaties van jouw recruitment marketingcampagnes te beoordelen en te verbeteren? Enkele belangrijke metrics die kunnen worden gebruikt, zijn het aantal sollicitaties, conversiepercentages en time-to-hire.

Het aantal sollicitaties

Het meten van het aantal sollicitaties geeft inzicht in de aantrekkingskracht van een wervingscampagne en het bereik van de doelgroep. Door het analyseren van deze gegevens kun je bepalen welke campagnes goed presteren en welke mogelijk verbeterd moeten worden. Het kan ook helpen bij het identificeren van trends en patronen in het sollicitatiegedrag, wat waardevolle inzichten kan bieden voor toekomstige campagnes.

Conversiepercentages

Conversiepercentages zijn een andere belangrijke metric bij recruitment marketing. Deze metrics laten zien hoeveel potentiële kandidaten daadwerkelijk solliciteren na interactie met een wervingscampagne. Door het meten en analyseren van conversiepercentages kun je de effectiviteit van je wervingskanalen en -berichten beoordelen. Dit stelt je in staat om aanpassingen te maken en te experimenteren met verschillende benaderingen om de conversieratio te verbeteren.

Time-to-hire

Time-to-hire is een cruciale metric die de tijd meet die nodig is om een vacature te vervullen, vanaf het moment dat deze wordt opengesteld tot het moment van indiensttreding van de kandidaat. Door het analyseren van de time-to-hire kun je inefficiënties in het wervingsproces identificeren en aanpakken. Het kan wijzen op knelpunten, zoals trage goedkeuringsprocessen, lange werving cycli of moeilijkheden bij het selecteren van geschikte kandidaten. Het verminderen van de time-to-hire kan leiden tot kostenbesparingen en het verbeteren van de kwaliteit van de nieuwe medewerkers.

Conclusie

Online marketing biedt dus eindeloze mogelijkheden voor recruitment. Met de beschikbare digitale kanalen kun je je bereik vergroten, potentiële kandidaten aanspreken en kun je je wervingsinspanningen naar een hoger niveau tillen. En je kunt denken aan social media, online advertising en contentmarketing om je employer branding te versterken.

LinkedIn, Instagram en TikTok zijn perfecte plekken om je bedrijfscultuur te laten zien en de juiste doelgroep aan te trekken. Met slimme targeting en pakkende content kun je de interesse wekken bij potentiële kandidaten, maar ook Reddit Ads is een game-changer als het gaat om het vinden van het beste IT-talent.

Automatisering verlicht je workload en geeft je meer tijd en energie voor waardevolle gesprekken met potentiële collega's en strategische taken. Daarbij is content essentieel; met krachtige woorden, je USP's en een authentieke sfeer creëer je zo onweerstaanbare vacatureteksten.

Optimaliseer bovendien je website voor een positieve indruk op potentiële kandidaten. En gebruik social media om je organisatie te laten stralen. Meet de succesfactoren van je recruitment marketingcampagnes met KPI's als het aantal sollicitaties, conversiepercentages en time-to-hire, om zo de beste topkandidaten aan te trekken die bijdragen aan jouw succes!



Over Leadgate Europe

Leadgate Europe is hét online marketingbureau gericht op de IT-branche. Wij bieden IT-, tech- en SaaS-organisaties een vernieuwende, allesomvattende online marketingbenadering. Wij leveren diverse marketing hulpmiddelen en -diensten om een compleet proces voor online marketingcampagnes mogelijk te maken. Dit bieden wij aan als 'Marketing as a Service'. Hierdoor krijg je de beschikking over je eigen online marketingteam voor een vast bedrag per maand.

Leadgate Europe werkt op basis van 5 specialismen mee in het bouwen en versterken van jouw merk en de merken die je voert.

Deze 5 specialismen zijn:

- ✓ Marketingstrategie
- ✓ Online Advertising
- ✓ Website-optimalisatie
- ✓ Marketing Automation
- ✓ Content

Meer weten?

Wil jij online marketing gaan inzetten om de beste nieuwe collega's te werven? Of wil je beginnen met het creëren van een recruitment marketing strategie? Neem dan gerust vrijblijvend contact met ons op.

Neem contact met ons op

CONTACT

