

In einer Minute Personal gewinnen

Zahnarzt Dr. Tobias Feise hat mit seiner Panorama-praxis WHITEBLICK DR FEISE + KOLLEGEN einen Ort geschaffen, an dem sich Patienten wie Mitarbeiter wohlfühlen. Und doch weiß auch er, wie schwer es ist, qualifiziertes Fachpersonal zu gewinnen. Das Internet ist „the place to be“, wenn es darum geht, authentisch, modern und direkt die gewollte Zielgruppe anzusprechen. Wie dort die Umsetzung einer persönlichen Recruiting-Kampagne mit Karriere-Landingpage und 1-Minute-Bewerbung gelingen kann, stellt der folgende Beitrag vor.

Autorin: Nadja Alin Jung



Der Fachkräftemangel hat den Arbeitsmarkt grundlegend verändert. Konnten sich früher Arbeitgeber ihre neuen Mitarbeiter aus einem großen Pool an Bewerbern aussuchen, sind es heute die Bewerber, die sich aus der Vielzahl von potenziellen Arbeitgebern denjenigen aussuchen, der am besten zu ihnen passt. Die Kriterien können dabei ganz unterschiedlich sein – vom sympathischen Team über die einladende Inneneinrichtung bis hin zu digitalen Arbeitsprozessen. Je nach Bewerber kann die Gewichtung der Benefits selbstverständlich breit gestreut sein. Für die Karriere-Landingpage ist es jedoch unerlässlich, die Vorteile, die man als Arbeitgeber bietet, auf einen Blick darzustellen.

Karriere-Landingpage für potenzielle neue Mitarbeiter

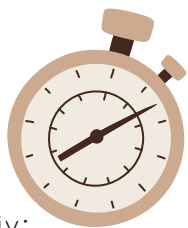
Für die Umsetzung der Landingpage stellten Dr. Feise und sein Team passendes Bildmaterial zusammen. Die Bilder für die Internetpräsenz sollten einen persönlichen Einblick in den Arbeitsalltag bei WHITEBLICK DR FEISE + KOLLEGEN ermöglichen. Dementsprechend beauftragte Dr. Feise sein Team, Momente bei der täglichen Arbeit einzufangen. Angefangen mit authentischen Selfie-Bildern der Mitarbeiter sowie Fotos vom gemeinsamen Mittagessen und Lunch & Learn-Veranstaltungen, wurde auch bei Team-Events wie dem Sommerausflug Bildmaterial erstellt und gesammelt.

Richtiger Ton zählt

Bei den Texten für die Karriereseite überließ Dr. Feise der Textredaktion seiner Marketingagentur freie Hand. Zum einen soll sie die Atmosphäre der Praxis widerspiegeln, zum anderen soll sie aber auch die richtige Zielgruppe ansprechen und vom zukünftigen Arbeitsplatz überzeugen. Dies lässt sich zum Beispiel durch die Listung der Benefits darstellen. Mit After-Work-Events dem Angebot, die Reinigung der Praxiskleidung zu übernehmen, sowie das „Early Weekend“ am Freitagmittag bietet Dr. Feise einiges an Vorteilen, die ihn von anderen Praxen als Arbeitgeber abheben.

Synergien nutzen: Karriere-Landingpage und Social Media

Um die Karriereseite aktiv zu bewerben und sie bei der relevanten Zielgruppe in den Fokus zu rücken, ist ein Auftritt in den sozialen Medien unumgänglich. Werden die Social-Media-Accounts regelmäßig mit Content bespielt, kann sich die Praxis langfristig als Top-Arbeitgeber positionieren. Neben den eigenen Profilen können die Recruiting-Instrumente von Facebook und Instagram der Hebel sein, um die Personalsuche weiter voranzutreiben. Mit kreativen Kampagnen kann die Zielgruppe direkt angesprochen werden und so auch zukünftige Mitarbeiter zur Bewerbung motivieren, die gar nicht aktiv auf Jobsuche sind.



ANZEIGE

Fetzig und effektiv:

Die 60-Sekunden-Bewerbung

Durch Instagram-Reels und TikTok-Videos, die meist nur einige Sekunden oder wenige Minuten dauern, ist unsere Aufmerksamkeits-spanne viel geringer als früher. Auch im Bereich der Personalsuche ist dies zu beobachten. Bewerber, ob aktiv oder passiv auf Jobsuche, wünschen sich einen möglichst schlanken Bewerbungsprozess. Statt mit einem aufwendig formulierten Anschreiben möchten sie lieber im persönlichen Gespräch überzeugen. Auf dem Markt gibt es mittlerweile verschiedene Anbieter, die eine „60-Sekunden-Bewerbung“ offerieren. Innerhalb dieses vereinfachten Bewerbungsprozesses werden alle relevanten Informationen zur Kontaktaufnahme und zu vorliegenden Qualifikationen abgefragt. Da es sich bei den einzugebenden Informationen um personenbezogene Daten handelt, sollte im Vorfeld recherchiert werden, ob der Anbieter des Formular-Dienstes den Gesetzen der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nachkommt.

„Zunächst war ich mir nicht sicher, ob überhaupt Bewerbungen eingehen würden, später hat mich überrascht, dass neben der Quantität auch die Qualität stimmte.“

(Dr. Tobias Feise zur 60-Sekunden-Bewerbung)

Hier geht es zur Karriere-Landingpage von Dr. Feise



Infos zur Autorin



Weitere Informationen

zu m2c — medical concepts & consulting,
der Marketingagentur von Dr. Feise, auf: www.m2c.design



CATTANI TURBO-SMART

**Absaugung:
trocken, nass
oder in „Kombination“**

TURBO-SMART B

(hier: exemplarisch ohne Abdeckhaube)



TURBO-SMART A

(hier: exemplarisch mit optionaler Abdeckhaube gegen Aufpreis)



**2 Jahre
Garantie**

**TURBO-SMART A: 5.790,-- €*
für bis zu 2 Behandler gleichzeitig**

**TURBO-SMART B: 6.870,-- €*
für bis zu 4 Behandler
gleichzeitig *alle Preise zzgl. MwSt.**

- ✓ Installationsfertige Lieferung (inkl. Amalgamabscheider 18 l/min.)
- ✓ Geringe Baugröße und Gewicht
- ✓ Bedarfsgesteuerte Saugleistung; dadurch Stromersparnis
- ✓ Leistungssteigerung ohne Gerätewechsel jederzeit möglich (Version A auf B)

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

Weitere Infos unter
04741-18 19 8 – 0

CATTANI Deutschland

Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 – 36
DE-27639 Wurster Nordseeküste

Tel. : +49(0) 4741 - 18 19 8-0
Fax : +49(0) 4741 - 18 19 8-10
info@cattani.de
www.cattani.de