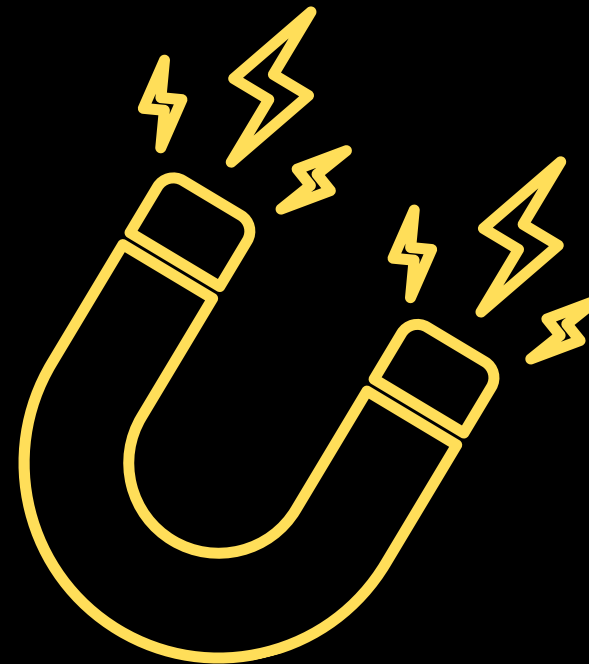


Meer kandidaten via LinkedIn

met deze strategieën





Anthony Oudshoorn

Dylan Berkemeier

Eigenaren van Boost Your Recruitment. Kandidaten werven via LinkedIn, dat is waar ons bloed sneller van gaat stromen. In het dagelijks leven helpen we organisatie bij het opzetten en implementeren van dé recruitment aanpak voor LinkedIn. Wij helpen met profieloptimalisatie, automatiseringen, content en persoonlijke berichten waar kandidaten op reageren.

'War for Talent' winnen

De afgelopen jaren reageerde bijna niemand meer op mijn LinkedIn berichten. Eindeloos berichten sturen en voor mijn gevoel 0 reacties.

Ik kreeg geen energie meer uit mijn werk en ik voelde mij een robot die elke dag dezelfde berichten uitstuurde naar kandidaten.

Mijn collega's zagen het aan mij en vroegen of ik het nog wel naar mijn zin had.

Ik vertelde over mijn gevoel aan mijn beste vriend Dylan een ervaren Marketeer.

Dylan vertelde hoe marketeers aan hun leads komen en hoe dit toe te passen is binnen het recruitment.

We zijn direct aan de slag gegaan. Met profieloptimalisatie, content en unieke campagnes naar kandidaten.

Het resultaat: Kandidaten benaderen mij, bespaarde tijd, meer reacties op mijn berichten en meer plaatsingen.

De start van Boost Your Recruitment,

Anthony Oudshoorn



Profieloptimalisatie

Je LinkedIn-profiel is je persoonlijke landingspagina.

Als je potentiële kandidaten via LinkedIn gaat benaderen, moet je je allereerst richten op het verbeteren van je LinkedIn-profiel. Een potentiële kandidaat moet gelijk een duidelijk beeld krijgen. Je profiel optimaliseren doe je aan de hand van 10 stappen. Wij geven alvast de 3 belangrijkste.

Betrouwbare foto

Je profielfoto is de eerste indruk. Het is daarom belangrijk om betrouwbaar over te komen. Gebruik deze tips:

- **Gebruik Snappr om je foto te analyseren**
 - Via www.snappr.com kan je makkelijk je profielfoto analyseren.
- Scoor je hoger dan 80? Dan zit je goed!**

Aantal belangrijke tips voor je profielfoto:

- Kijk in de Camera en lach.
- Zorg voor een niet opvallende achtergrond. Het draait om jou niet je achtergrond.
- Je hoeft geen professionele fotograaf in te huren. Zet je Iphone in portret modus.

The screenshot shows the Snappr website interface. At the top, it says 'snappr' and 'Dylan's Photo Score: 82/100'. Below this, there's a small photo of a man and a 'Share your score' button. The main analysis is divided into three sections:

- Face (77/100)**: Includes 'Smile' (GOOD), 'Jawline' (GOOD), and 'Squinch' (OKAY). A tip for 'Smile' says: 'Not a bad smile. You're showing off your teeth, that's great! Raise the corners of your mouth more.' 'More information' text says: 'In short, smiles are good, so don't be too serious. Based on the evidence, the ideal business photo smile needs to strike a good balance. Teeth should be showing, and the corners of the mouth should be pointing up. But don't go too far - a laughing smile (where there is a gap between your teeth) can be a bad thing in a business context.'
- Composition (81/100)**: Includes 'Zoom' (PERFECT), 'Rule Of Thirds' (GOOD), and 'Background' (OKAY). A tip for 'Zoom' says: 'Can't beat it. You've struck the perfect balance of showing us just enough (shoulders), while still staying focused on your face.' 'More information' text says: 'What you show is just as important as how you show it. The level of zoom or cropping is crucial in a professional profile photo. The research shows there is a sweet spot. Showing your full head and shoulders is the ideal - no more, no less. You'll lose points for full-body shots and also for face close-ups with no shoulders. If you want a good reference point in where to end the bottom of your photo, try the armpit.'
- Editing (86/100)**: Includes 'Brightness' (GOOD), 'Contrast' (PERFECT), 'Sharpness' (GOOD), 'Saturation' (PERFECT), and 'Color Temp' (GOOD). A tip for 'Brightness' says: 'You're doing pretty well on brightness settings. You could decrease brightness just a tad for a better result.' 'More information' text says: 'It is important to get the brightness level right in any type of photography, and professional portraiture is no exception. A photo that is too dark obscures your face with shadows and can even make you look smaller. This was tested in some recent research, which found in particular that a dark photo decreases people's perceptions of likeability. If the brightness is too high, your face will appear washed-out.'

Voorbeeld analyse

Aanspreekbare header

Je banner heeft één doel. Binnen twee seconden moet je doelgroep weten wat voor toegevoegde waar jij kan leveren aan hen.

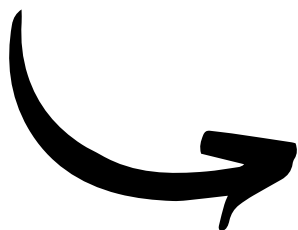
Je banner moet:

1. Laten zien wie je bent en wat je doet.
2. Laten zien wie je helpt en welke problemen je oplost.



Tip:

Gebruik canva voor het ontwerpen van je header.



De Tagline

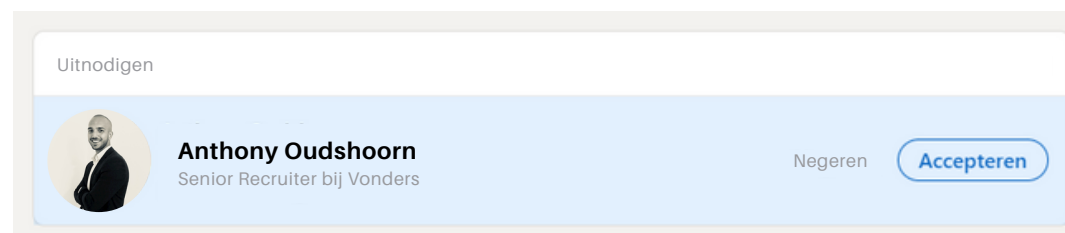
Je tagline is de beste plek om te laten zien wat je doet en voor wie je het doet. Waarom? Je tagline is overal zichtbaar.

Impact van de Tagline

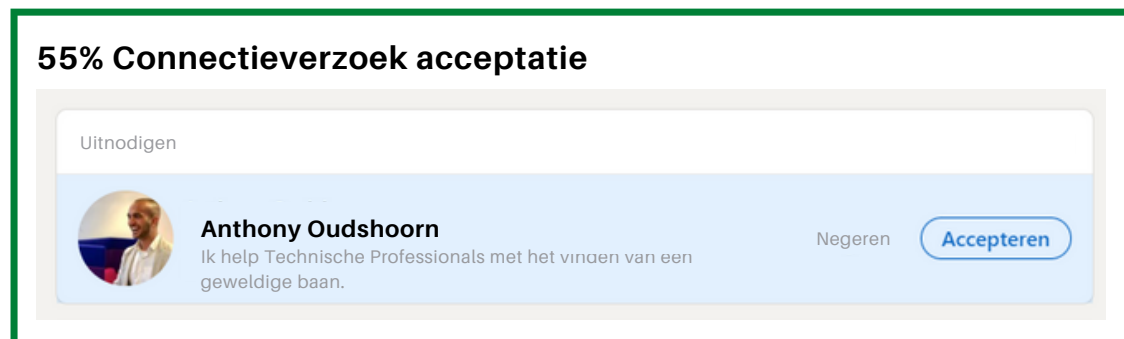
23% meer connectieverzoeken geaccepteerd

Een simpele test laat zien dat een goede tagline een wereld van verschil maakt. Potentiële kandidaten krijgen in sommige branches meer dan 10 connectieverzoeken per dag. Hierdoor krijgen veel mensen een negatief gevoel bij het zien van een tagline met het woord recruiter. Door de tagline te veranderen **verhoogde de acceptatie rate van de uitgestuurde connectieverzoeken van 32% naar 55%.**

32% Connectieverzoek acceptatie



55% Connectieverzoek acceptatie



Winnaar

Content

Slechts **11,6% van de mensen** is opzoek naar een nieuwe baan.
Dat betekent dus dat **88,4% niet bereid** is. Logisch dat de meeste mensen niet reageren op een bericht met een vacature. In deze mensen zitten veel potentiële kandidaten als je ze weet op te warmen.



Ga van de opdringerige deur aan deur verkoper



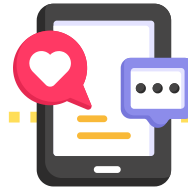
naar onbewust een bekende



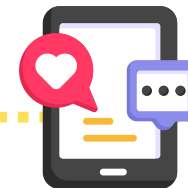
Connectie
geaccepteerd



Content
na 2 dagen



Content
na 3 dagen



Content
na 3 dagen



Bericht 1

Meer plaatsingen door content

Door het delen van content leren potentiële kandidaten jouw onbewust kennen.

2 voordelen van content delen:

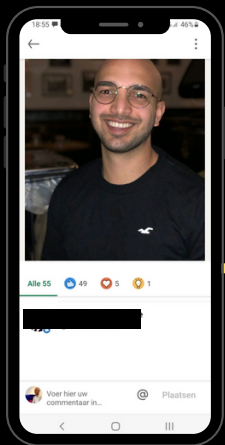
1. **Kandidaten benaderen jou**
2. **Creëer touchpoints om kandidaten te bellen**



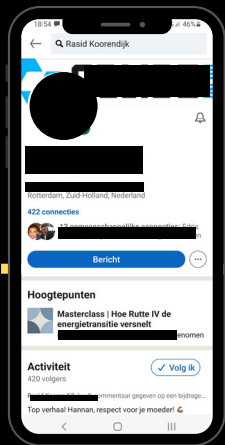
Een plaatsing vanuit content



'Sinds ik content deel benaderen mensen mij'



Reactie op content



Profiel bekijken voor aanknopingspunt



Persoon staat in crm



Bellen voor social talk, bedanken voor reactie en vragen naar werk



Is opzoek naar een baan. Plaatsing gerealiseerd.

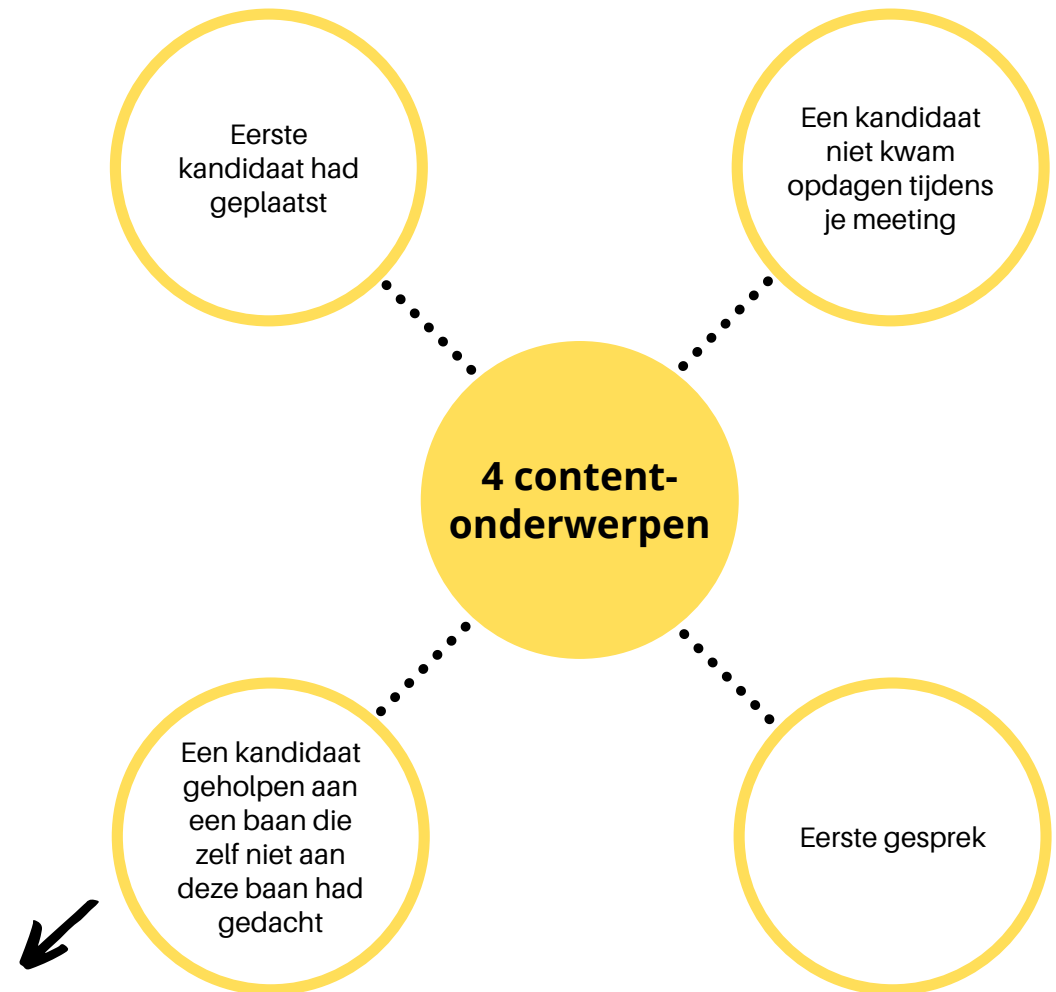
Content creëren

STOP MET VACATURES DELEN. 

Creëer content in de vorm van storytelling. De meeste recruiters vinden dit het lastigste wat er is. Met het recruitment contentkanon is dit verleden tijd. Aan de hand van 8 stappen heb je binnen 10 minuten een nieuw bericht voor LinkedIn:

- **Stap 1:** Onderwerp.
- **Stap 2:** Korte samenvatting.
- **Stap 3:** Achtergrond informatie in 2 zinnen.
- **Stap 4:** Wanneer was het moment van emotie?
- **Stap 5:** Hoe voelde je je daarbij?
- **Stap 6:** Hoe voelde andere erbij?
- **Stap 7:** Wat heeft je doen realiseren?
- **Stap 8:** Wat is de les die je eruit hebt geleerd?

Om het helemaal makkelijk te maken.
Onderwerp volledig uitgewerkt.



Content voorbeeld

Onderwerp: Vertel over die keer dat je...

Een kandidaat geholpen aan een baan die zelf niet aan deze baan had gedacht

Stap 1: Korte samenvatting.

Stap 2: Achtergrond informatie in 2 a 3 zinnen.

Stap 3: Wanneer was het moment van emotie?
(positieve/negatieve emotie)

Stap 4: Hoe voelde je je daarbij?

Stap 5: Hoe voelde andere erbij?
(vrienden, collega's, kandidaten, opdrachtgevers etc.)

Stap 6: Wat heeft het je doen realiseren?

Stap 7: Wat is de les die je eruit hebt geleerd?

Anthony Oudshoorn • 2de
Ik help Technische Professionals met het vinden van een ge...
1 w • Bewerkt •

Het mooiste van mijn vak is kandidaten helpen die zelf nooit aan die baan hebben gedacht.

Ik mag in mijn werk als recruiter veel advies geven.

Het mooiste is als je mensen ook daadwerkelijk kan helpen met je advies. Dat zij een baan bemachtigen die volledige past bij hun competenties. Dat is geweldig!

Wanneer je dan hoort dat diegene volledig op zijn plek zit en zonder jouw hulp hier nooit zelf aan gedacht zouden hebben, dan geeft je dat een goed gevoel.

Ik heb dan het gevoel dat ik echt van toegevoegde waarde ben geweest voor diegene.

Als ik dan hoor van mijn opdrachtgevers hoe blij ze zijn met diegene, dan denk ik... ja hier doe ik het voor!

Ik realiseer me ook wel dat er nog steeds veel mensen zijn die nog steeds niet volledig op hun plek zitten.


Voor degene die dat hebben wil ik meegeven, ga eens het gesprek aan met een recruiter.

Want ik geloof dat elke recruiter advies wilt geven om jouw werkplezier te vergroten.

Interessant Commentaar Delen Versturen

Campagnes

*Iedereen doet hetzelfde. Logisch dat niemand reageert.
Maak een storylijn. De plaatsingen zitten in het hele verhaal. Ga van informeren
naar entertainen. Niemand houdt van saaie mensen. Je hebt slechts 8 seconden
om de aandacht te trekken. Gebruik hiervoor persoonlijke afbeeldingen. Dit
zorgt voor **gemiddeld 2-3x meer resultaat.***



Gefeliciteerd campagne

De uitdaging

Anthony Oudshoorn Co-Founder bij BoostYourRecruitment wilde bij zijn vorige werkgever de reply rate verhogen bij de kandidaten die open to work staan. Hij merkte op dat niemand reageerde op de standaard (Lees: knip en plak) InMails die verstuurd werden naar de mensen die "open to work" staan. Door het gebruik van gepersonaliseerde afbeeldingen schoot de reply rate omhoog.

De strategie:

Connectieverzoek

Connectieverzoek

Hi Dylan,

Je verscheen in mijn feed. Ik zie dat we beide actief zijn binnen de techniek.

Lijkt me leuk om te connecten!

Groetjes Anthony

Bericht 2

40 minuten na bericht 1

Ik geef het maar gelijk toe. De foto heb ik zelf bewerkt. Sorry voor mijn slechte photoshop skills.

Ik ben trouwens erg onder de indruk van je LinkedIn Profiel. Elke werkgever zou blij moeten zijn met iemand met deze vaardigheden...

Even uit nieuwsgierigheid. Zou je een nieuwe carrièrekans overwegen?

Bericht 1

2 uur na geaccepteerde connectie

Deze kaart is waarschijnlijk voor jouw bedoeld. Zo te zien goed nieuws, gefeliciteerd!



Naam van potentiële kandidaat

Bericht 3

2 dagen na bericht 2

Hi Dylan,

Vandaag sprak ik een collega over verschillende nieuwe vacatures die binnenkort beschikbaar zijn.

Om 2 redenen moest ik gelijk aan jou denken. Dylan, heb je tijd om morgen of volgende week te bellen?

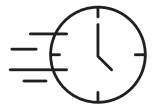
Groetjes, Anthony

Resultaten



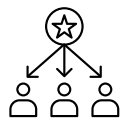
Reply rate

van 19% naar 66%



Tijd van werven

van 20 uur naar 4 uur



Plaatsingen

2 in 4 weken

Waarom het werkt

Hyper gepersonaliseerd

Door de naam te verwerken in de afbeelding laat je zien dat je tijd in de benadering hebt gestoken. Dit waarderen kandidaten en de drempel om niet te reageren wordt groter.

Hyper gesegmenteerd

Alle mensen die zijn benaderd stonden 'open to work'. Dit wordt expres niet benoemd in de berichten naar de kandidaten. Nu komt het over dat de benadering alleen uit interesse is.

Het is grappig

Niemand houdt van standaard teksten of lappen vacatureteksten. Daarnaast houdt niemand van saaie mensen. gebruik humor om de aandacht te pakken en te onderscheiden van anderen.

De reactie van kandidaten



Nu jij!

Het verhaal van jou! Hoe jij op een leuke manier nieuwe collega's kan werven voor je bedrijf.

De uitdaging

Je probeert al enige tijd nieuwe collega's te werven voor je bedrijf. Het gaat moeizaam... en dat is logisch er zijn namelijk meer vacatures dan mensen. Daarnaast krijgen kandidaten honderden berichten binnen van Recruiters en bedrijven. Door het gebruik van gepersonaliseerde afbeeldingen ga jij je nieuwe collega vinden.

Jouw strategie:

Connectieverzoek

Connectieverzoek

Hi Petra (*naam van kandidaat*),

Benoem de branche, voorbeeld:

Je verscheen in mijn feed. Tot dat je in het onderwijs werkt!

Een quote toepasbaar op jouw branche, voorbeeld:

Eén boek, één pen, één kind en één leraar kunnen de wereld veranderen.

Het lijkt mij leuk om te connecten!

Bericht 2

40 minuten na bericht 1

Een nieuwe stoel. Dat zit altijd net iets beter...

Maar weet je wat het beste is. Jouw mooie kwaliteiten die passen bij onze school.

Zin om te sparren wat ik jou kan bieden?

Bericht 1

7 dagen na geaccepteerde connectie

Zit jij nog op je plek Petra? Of zit je binnenkort bij ons? Ik zie je al zitten ;)



Profielfoto van potentiële kandidaat

Tip: Plaats 2x per week content. Zo leert de potentiële kandidaat onbewust jou en het bedrijf kennen. Hierdoor komt jouw eerste bericht niet meer koud binnen. 🗣️

Bericht 3

3 dagen na bericht 2

Jouw plek hebben we alvast ingericht!

We kunnen het natuurlijk ook samen met je toekomstige klas geven.

Ohhh nu loop ik op de zaken vooruit.

Heb je tijd om woensdag te bellen?



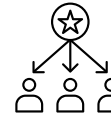
Naam van
potentiële kandidaat

Jouw resultaten



Reply rate

Door het dak



Plaatsingen

Door het dak



Proost,
op LinkedIn
succes



Tools

Waarom ingewikkeld doen als je ook slimme tools aan het werk kunt zetten?



Welke ga jij gebruiken?

Creatieve campagnes

- Hyperise
- Expandi

LinkedIn Profiel

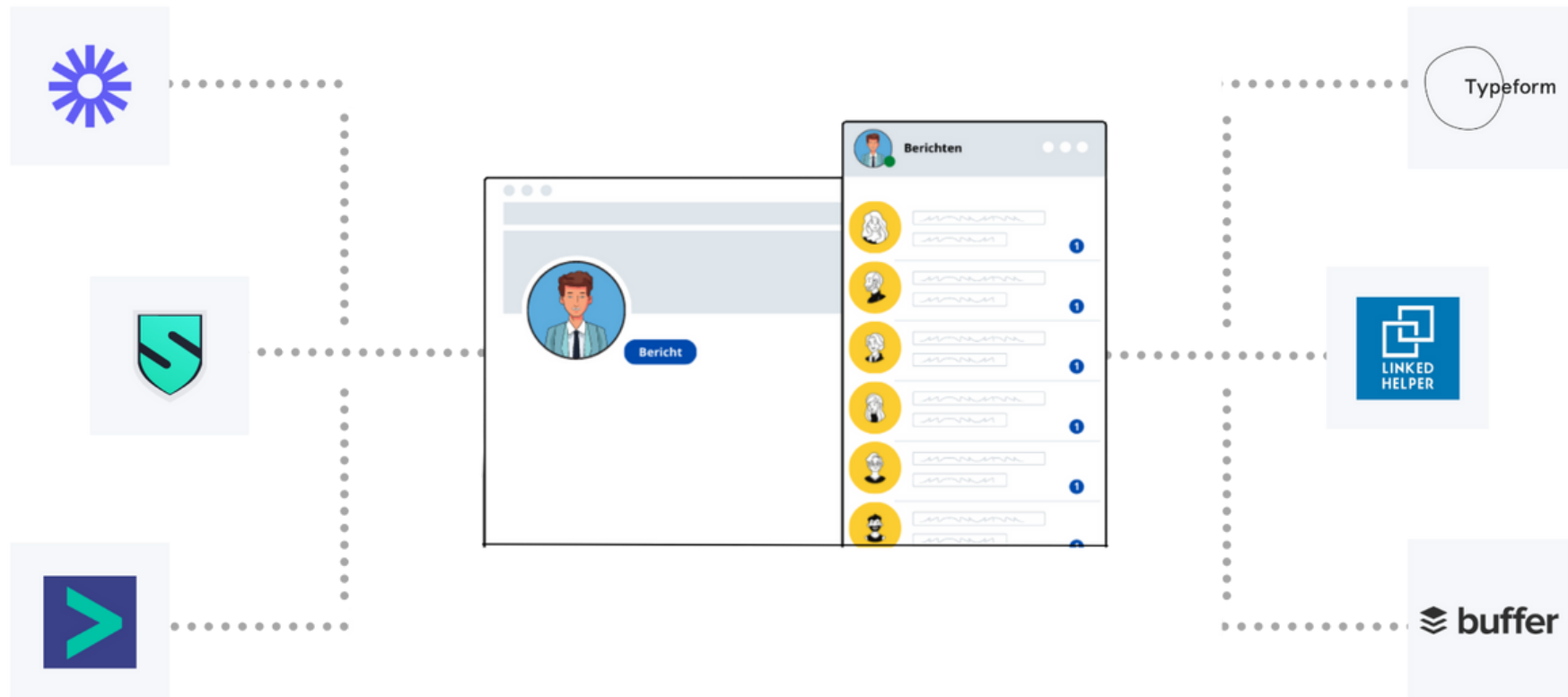
- Canva
- Snappr

Content

- Buffer
- Shieldapp

Leer je doelgroep kennen

- Answer the public
- Sparktoro



Gratis BOOSTscan?

Binnen 15 minuten vertellen we hoe je
meer kandidaten werft via LinkedIn.

Ga naar www.boostyourrecruitment.nl/strategiesessie

boost
your recruitment

boostyourrecruitment.nl
info@boostyourrecruitment.nl
06 22 57 39 34 | 06 39 56 95 33
Bredewater 26, 2715 CA, Zoetermeer