

FALLSTUDIE



1. ALLGEMEINES

Kunden Vor- und Nachname	Rainer Neumann
Position im Unternehmen	Geschäftsführer
Unternehmensname	Rieth GmbH
Kategorie	Heizung – Lüftung – Sanitär – Klima

2. AUSGANGSSITUATION

➔ Aufgrund mangelnder Bewerbungen kam die Rieth GmbH schnell in den Teufelskreis der Überlastung der vorhandenen Mitarbeiter, welcher sich durch die hohe Auftragslage zunehmend verschärfte.

➔ Der Inhaber war bereits ein Jahr zuvor mit einer anderen Agentur gestartet, mit keinem Erfolg! Daher stand er einer erneuten Zusammenarbeit mit einer Agentur eher skeptisch gegenüber.



01

Schritt 1: Durchführung einer Zielgruppenanalyse

In einer grundlegenden Analyse der Unternehmensstruktur ermittelten wir den Bedarf an Mitarbeitern, die Anforderungen und Qualifikationen sowie die Schwachpunkte der bisherigen Prozesse. Gemeinsam erstellten wir daraus einen Mitarbeiteravatar, der die Ergebnisse und Erwartungen präzise auf den Punkt brachte.

02

Schritt 2: Schaltung von psychologischen Anzeigen

Diese Strategie setzten wir mit einem perfekten Targeting in Bezug auf Bewerber und Standorte ein. Die richtige Ansprache und psychologische Elemente halfen dabei, genau die richtigen Wechselmotive der potenziellen Kandidaten emotional zu treffen. Mit einem Filtersystem wurden ungeeignete Kandidaten vorab aussortiert, wodurch sich das Unternehmen nur auf wirklich passende Bewerber konzentrieren konnte.

03

Schritt 3: Erschaffung eines Bewerberpools

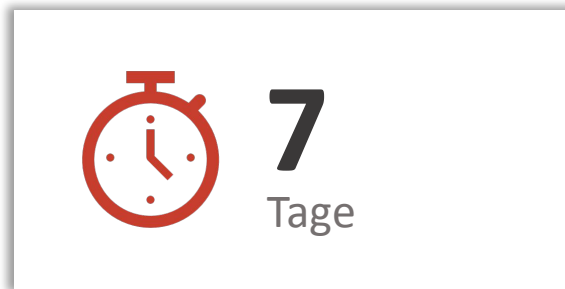
Diese Werbeanzeigen stellten wir online und entwickelten daraus nach und nach einen Sammelplatz für alle eingehenden Bewerbungen. Aufgrund der resultierenden Erfahrungen konnten wir die Werbeanzeigen fortlaufend optimieren und immer individueller gestalten. Dies ermöglichte eine hohe Flexibilität hinsichtlich der jeweilig benötigten Bewerbergruppe.

Was sind
die Ergebnisse?



4. ERGEBNISSE

Zeitraum, bis die Kampagne live war:



Zeitraum, bis die erste Bewerbung da war:



Zeitraum, bis zur ersten Einstellung:



Generierte Bewerbungen



Einstellungen gesamt



4. ERGEBNISSE

➔ Bereits **3 Tage** nach Onlineschaltung ging die **erste Bewerbung** bei unserem Kunden ein. **Zehn Wochen** später erfolgte aus dem Angebot der Kandidaten die **erste Einstellung**. Aus den bisherigen **31 Bewerbungen** wurden **2 passgenaue Bewerber** rekrutiert, welche die herausfordernde Situation der Rieth GmbH sehr entspannt haben und eine hohe Zufriedenheit mit unserer Arbeit nach sich zogen.

Für mehr Informationen vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit einem unserer Experten und lassen Sie uns gemeinsam analysieren, welche Potentiale Ihr Betrieb bietet und wie die Umsetzung und Zusammenarbeit in Ihrem Unternehmen aussehen kann.



[Zur kostenfreien Potenzialanalyse](#)



FÜR MEHR INFORMATIONEN

besuchen Sie unsere Website

