

# Candidate Journey

## Marketing Know-how für die Personalakquisition nutzen

Alisa Metdayeva, Caroline Derksen, Jonah Fröhlich, Nico Szczawinski  
10.01.2023



# Agenda

01 Customer Journey –  
AIDALA Modell

02 Candidate Journey -  
Candidate Experience  
Wheel

03 Optimierung der  
eigenen Candidate  
Journey

04 Handlungs-  
empfehlungen



**ATTENTION**  
Aufmerksamkeit



**INTEREST**  
Interesse



**DESIRE**  
Kaufverlangen



**ACTION**  
Kauf



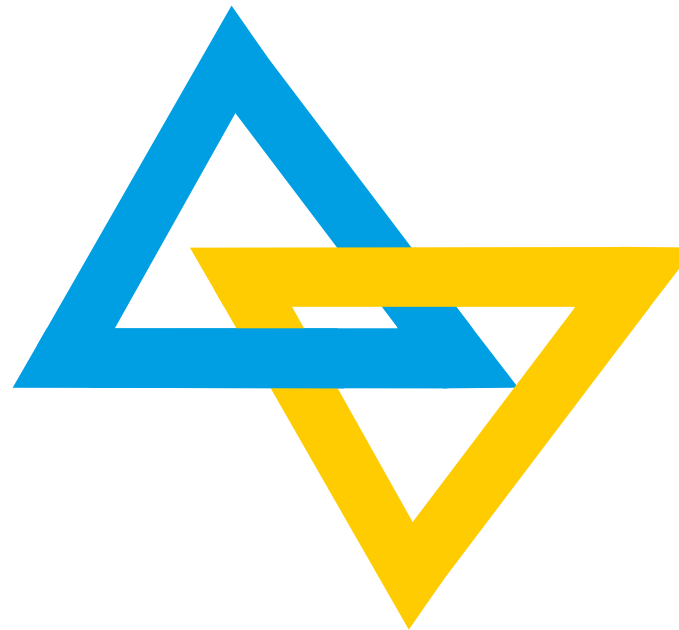
**LOYALTY**  
Bindung



**ADVOCACY**  
Befürwortung

## ➤ **Kunden gewinnen**

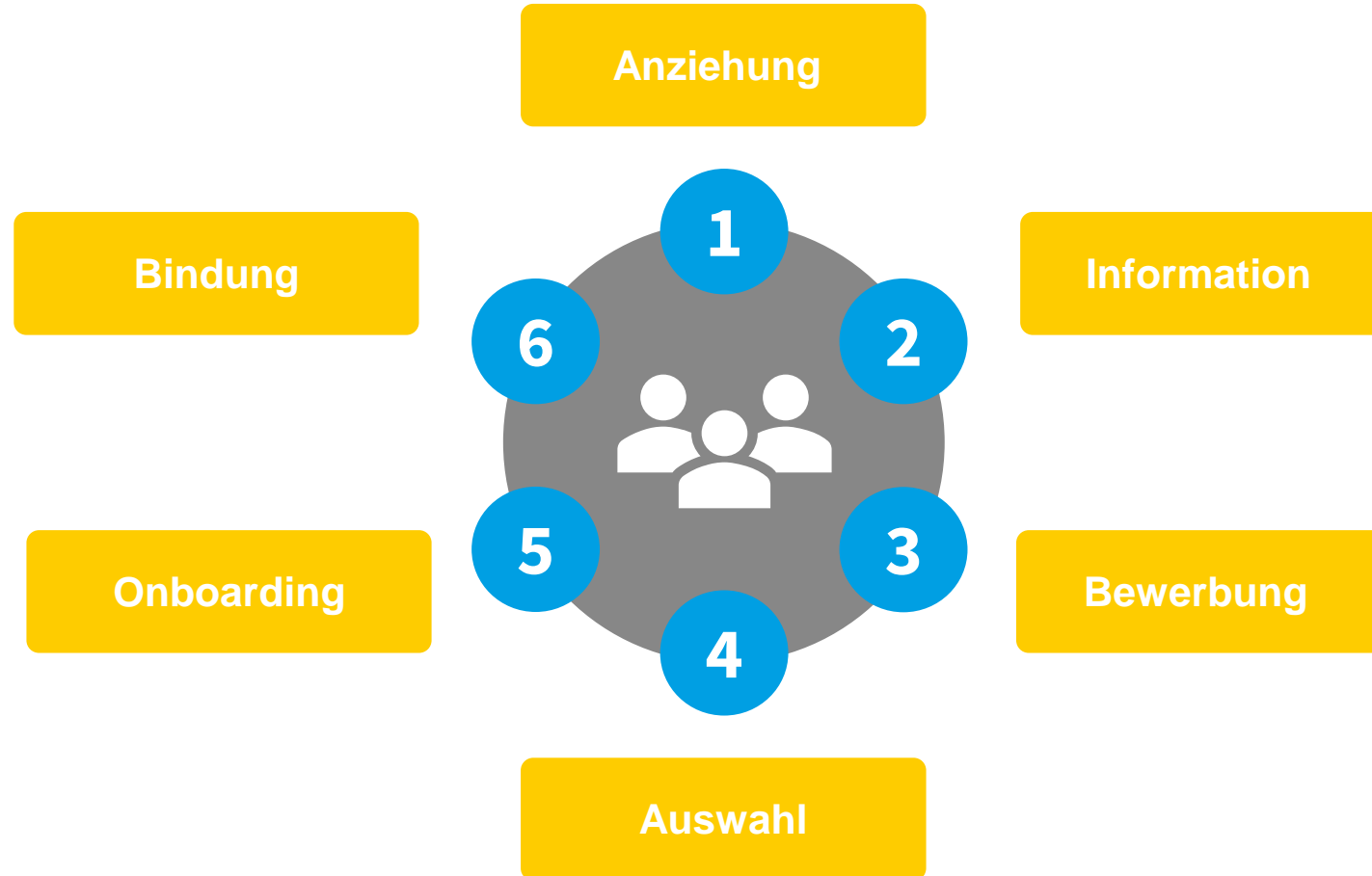
Wenn Sie in der Lage sind  
Kunden erfolgreich  
anzusprechen, ...



## ➤ **Mitarbeiter gewinnen**

...dann sind Sie auch in der  
Lage Bewerber zu  
überzeugen!

# Candidate Journey – Candidate Experience Wheel



In Anlehnung an Tim Verhoeven (2016)

# Optimierung der Candidate Journey im Unternehmen

## 1. Aktuelle Candidate Journey analysieren

Typischen Bewerbungsprozess durchspielen

## 2. Optimierungspotenziale herausstellen

Hineinversetzen in die Zielgruppe – Welche Informationen werden benötigt?

## 3. Ziele festsetzen

Bewerberzufriedenheit als oberstes Ziel – Ziele und messbare Kennzahlen für Touchpoints festlegen

## 4. Planung und Umsetzung

Planung und Umsetzung konkreter Recruiting-Aktivitäten

**Analyse** aus der Sicht der Bewerbenden Ihrer eigenen Candidate Journey

**Kennen** Sie alle direkten & indirekten Kontaktpunkte der Bewerbenden mit dem Unternehmen

**Überprüfen** Sie regelmäßig die aktuelle Candidate Journey Ihres Unternehmens

# Welche Phase der Candidate Journey stellt für KMU die größte Herausforderung dar?

