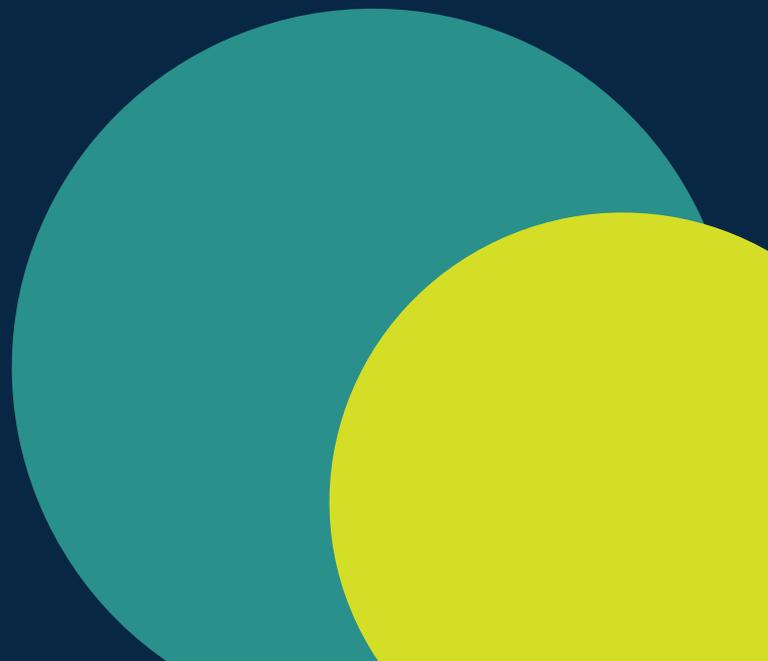


# 10 Schritte

Der Stufenplan für Ihr Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programm



# 10 Schritte zu Ihrem erfolgreichen Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programm

Empfehlungen sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Laut einer Studie vertrauen rund 83 Prozent<sup>1</sup> den Empfehlungen von Freunden und Bekannten. Wir fragen aktiv nach Empfehlungen bevor wir eine Entscheidung treffen. Deshalb sagen wir: Nutzen wir Empfehlungen auch für die Personalsuche und vertrauen wir auf die Empfehlungen von Kollegen und Mitarbeitern.

Mit einem **digitalen Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programm** finden Sie Kandidaten, die zum Anforderungsprofil und kulturell zum Unternehmen passen. Außerdem sparen Sie Kosten, Zeit und Ressourcen. Wie? Wir zeigen Ihnen in nur **10 Schritten** den Weg zum Erfolg:



## Schritt 1

# Nutzen Sie Ihr gesamtes Netzwerk

Vertrauen Sie Ihren eigenen Mitarbeitern, Alumni oder Geschäftspartnern bei der Suche nach passenden Kandidaten. Denn Ihre Mitarbeiter kennen Ihr Unternehmen am besten und verfügen über ein großes Netzwerk an qualifizierten Kandidaten. Im Durchschnitt hat jede Person über bis zu 1.000 LinkedIn<sup>1</sup> und 340 Facebook Kontakte<sup>2</sup> in ihrem Netzwerk..

## Schritt 2

# Nutzen Sie das Potenzial der sozialen Netzwerke

Erhöhen Sie den Erfolg Ihres Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programms. Wie das möglich ist? Ein Unternehmen mit 1.000 Mitarbeitern erreicht im Durchschnitt bis zu 1.000.000 potentielle Kandidaten über die sozialen Netzwerke.. Deshalb gilt: Auch wenn natürlich nicht jeder Mitarbeiter für jeden Job einen passenden Kandidaten kennt, erhöhen sie deutlich die Reichweite und den Erfolg Ihres Programms auf den sozialen Plattformen – kostenlos und authentisch.

## PRAXISTIPPS

Mit kleinen Wertschätzungen können Sie die Aktivität Ihrer Mitarbeiter auf den sozialen Netzwerken erhöhen

- Vergeben Sie kleine Goodies für das aktive Teilen Ihrer offenen Stellen.
- Erfreuen Sie Ihre Empfehler mit einem Frühstücksgutschein sobald der geteilte Job 10x geklickt wurde.
- Bedanken Sie sich bei Ihren erfolgreichsten Empfehlern mit lobenden Worten & einem Foto über Ihre sozialen Plattformen.



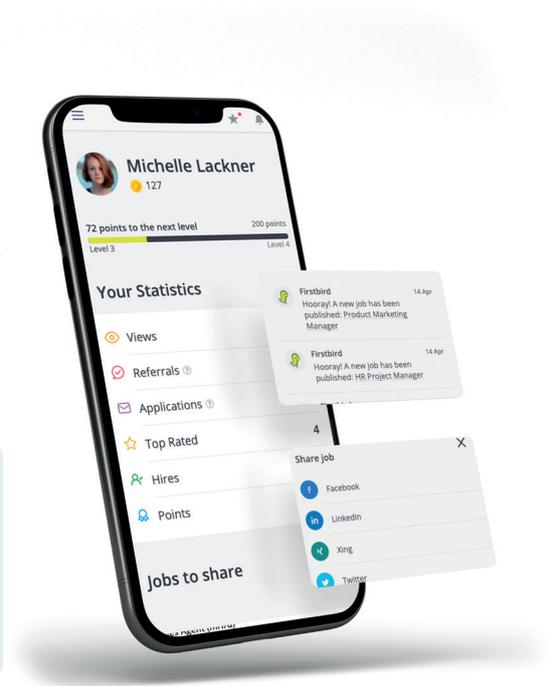
### Schritt 3

## Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern jederzeit & überall Empfehlungen abzugeben

Das Aussprechen von Empfehlungen findet selten im Büro statt. Ihre Mitarbeiter treffen überall auf potentielle Kandidaten für Ihr Unternehmen. Informieren Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig über offene Stellen per E-Mail oder Smartphone, sodass Sie von überall Empfehlungen abgeben können.

### PRAXISTIPP

Mit der mobilen App **Firstbird2Go** geben Ihre Mitarbeiter jederzeit und überall, schnell und einfach Empfehlungen ab – in der Bar, auf einer Konferenz oder auf dem Sportplatz.



### Schritt 4

## Motivieren Sie mit ansprechenden Prämien

Seien Sie bei der Auswahl der Prämien kreativ. Neben Geldbeträgen gibt es viele weitere Prämienmodelle über die sich Ihre Empfehler freuen. So erreichen Sie langfristig eine hohe Beteiligungsrate Ihrer Mitarbeiter. Bringen Sie durch Erfolgsmessung und freundschaftlichen Wettbewerb, Schwung in Ihr Mitarbeiterwerben-Mitarbeiter Programm.

### PRAXISTIPPS

- Schicken Sie Ihren aktivsten Empfehler für ein Wochenende nach Paris.
- Spenden Sie 50% aller Prämien für einen wohltätigen Zweck.
- Animieren Sie Ihre Mitarbeiter, die Empfehlungsprämien für ein gemeinsames Sommerfest zu sammeln.

## Schritt 5

# Zahlen Sie Prämien so früh wie möglich aus

Späte Prämienauszahlungen verringern die Freude am Empfehlen.. Die Belohnung steht subjektiv nicht mehr in direkter Verbindung mit der Aktion.

Übrigens: **Die Höhe der Prämie ist weniger wichtig als gedacht.** Daher empfehlen wir: Arbeiten Sie mit niedrigeren Prämien, aber zahlen Sie diese früher aus.

Laut Dr. John Sullivan<sup>2</sup> gehört das späte Auszahlen von Prämien (zum Beispiel erst nach einer überstandenen Probezeit) zu einem der häufigsten Gründe, warum Mitarbeiter- Empfehlungsprogramme scheitern.

## PRAXISTIPPS

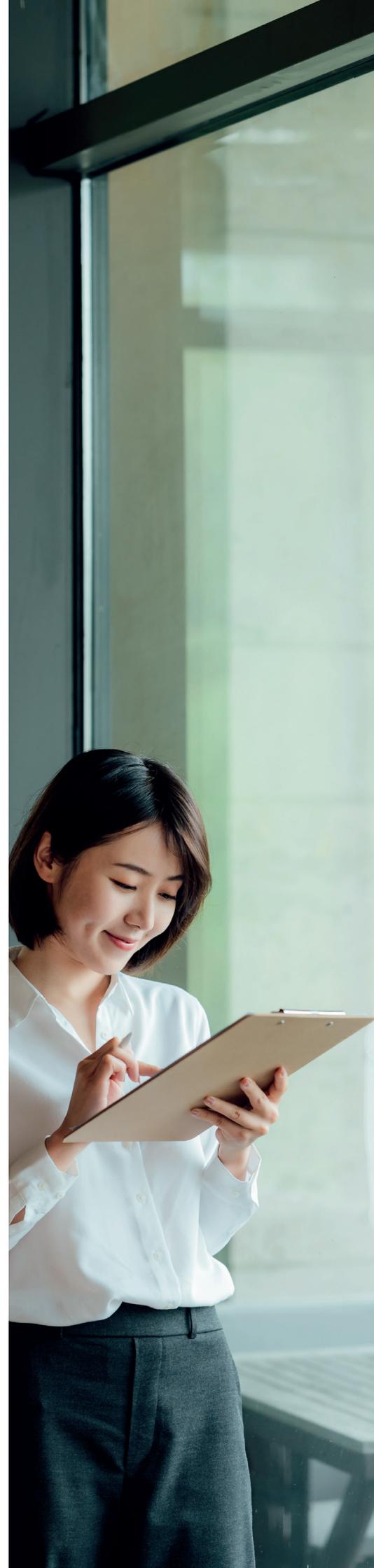
Motivieren Sie Ihre Empfehler auch mit Prämien für Aktivitäten auf dem Weg zur erfolgreichen Einstellung

- Belohnen Sie Ihren aktivsten Empfehler eines Monats, Quartals oder Jahres.
- Splitten Sie die Prämie bei erfolgreicher Einstellung.
  - Teil 1 der Prämie am Tag der Einstellung
  - Teil 2 der Prämie folgt nach erfolgreicher Probezeit

## Schritt 6

# Honorieren Sie jede Empfehlung ebenso wie erfolgreiche Einstellungen

Misstrauen und ein kompliziertes Regelwerk demotivieren Ihre Mitarbeiter. Halten Sie Ihre Empfehler immer über den Status ihrer



Kandidaten auf dem Laufenden. Erkennen Sie auch kleine Aktivitäten an. Oft liegt der Schlüssel zur Motivation einfach in einem ehrlichen „Dankeschön“!

Nicht jede Prämie ist für jedermann gleich motivierend. Völlige Flexibilität bietet Ihnen der **Firstbird Prämienshop**. Hier können Sie eine Auswahl an Prämien hinterlegen. Im Tausch gegen Punkte können Ihre Mitarbeiter ihre gewünschte Prämie einlösen.

PRAXISTIPP

Eine Empfehlung ist für Ihre Mitarbeiter immer mit Aufwand und einem gewissen Risiko Ihnen und ihrem Bekannten gegenüber verbunden. Erhöhen Sie die Anzahl der Empfehlungen indem Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig belohnen und sichern Sie sich so auch langfristig motivierte Empfehler.

## Schritt 7

# Machen Sie die Bewerbung für empfohlene Kandidaten so einfach wie möglich

Mitarbeiterempfehlungen sprechen auch den passiven Arbeitsmarkt an. Sie erreichen ein Netzwerk, das Ihnen ohne die Kontakte Ihrer Mitarbeiter verborgen bliebe. Mit einem digitalen Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programm können Kandidaten mit wenigen Mausklicks auf die Job-Empfehlung reagieren.

*\* Passiver Arbeitsmarkt bedeutet, dass die Personen nicht aktiv auf Jobsuche sind, jedoch wechselbereit wären, wenn sie auf einen Job angesprochen werden. Zumeist sind diese Personen höher qualifiziert als der aktive Arbeitsmarkt.*

## PRAXISTIPP

Komplizierte oder **zeitaufwendige Bewerbungsprozesse** führen dazu, dass über **40%<sup>3</sup> der Kandidaten ihren Bewerbungsprozess nicht abschließen**. Das gilt insbesondere für höher qualifizierte Bewerber. Diese sehen sich immer weniger als Bittsteller auf dem Arbeitsmarkt und erwarten sich eine aktivere Ansprache durch das Unternehmen.

## Schritt 8

# Geben Sie Mitarbeitern und Kandidaten rasch Feedback, auch bei schlechten Empfehlungen

Geben Sie Ihren Mitarbeitern so schnell wie möglich ein erstes Dankeschön und eine Einschätzung der Empfehlung. Scheuen Sie sich nicht davor, Ihren Mitarbeitern auch bei schlechten Empfehlungen ein klares Feedback zu geben. So vermeiden Sie „Empfehlungs-Spam“ und erhöhen langfristig die Qualität Ihres Empfehlungsprogramms.

### PRAXISTIPP

Späte oder unpersönliche Antworten auf Empfehlungen führen bei Ihren Mitarbeitern zu Demotivation und empfohlene Kandidaten springen ab. Vermeiden Sie dies und **geben Sie innerhalb von 24 bis 72 Stunden eine erste Antwort** bzw. Einschätzung.

## Schritt 9

# Gestalten Sie Kommunikation für Ihre Mitarbeiter relevant

Informieren Sie Ihre Empfehler nur über jene Jobs, die auch für sie relevant sind und vermeiden Sie das „Spamming“ mit allen offenen Jobs. Mit einer zielgerichteten Kommunikation stellen Sie sicher, dass sich Ihre Mitarbeiter auch langfristig als Markenbotschafter für Ihr Unternehmen engagieren.

### PRAXISTIPP

Schicken Sie Jobs immer nur an Mitarbeiter im **gleichen Fachbereich oder Standort** wie der Job. Das gibt Ihnen die Chance, auch bei einer größeren Anzahl von Jobs, persönlich und relevant zu bleiben.

## Schritt 10

# Machen Sie den Start Ihres Empfehlungsprogramms zu einem Ereignis, über das alle sprechen

Die Einführung eines Mitarbeiter-werben- Mitarbeiter Programms ist ein tolles Zeichen an alle Mitarbeiter. Sie gestalten ab sofort das Unternehmen aktiv mit. Planen Sie den Start sorgfältig und erhöhen Sie so das Interesse Ihrer Mitarbeiter sich zu engagieren.

### PRAXISTIPP

#### Nehmen Sie sich Zeit für die Einführung.

- Stellen Sie die Funktionalität, die Ziele und die Prämien in regulären Team-Meetings vor.
- Geben Sie Ihrem Team die Gelegenheit sich schon vor dem Start auf die Möglichkeit des Empfehlens zu freuen.

## Lernen Sie Firstbird kennen und vereinbaren Sie einen Beratungstermin

Sie wollen Firstbird kennenlernen? Gerne geben wir Ihnen Einblicke in unser Tool und zeigen Ihnen die Funktionalität und Vorteile von Firstbird, dem digitalen Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programm. Jetzt unverbindlichen Beratungstermin vereinbaren:

[TERMIN BUCHEN](#)

