

Personalmarketing Online-Anzeigen von zwei&40

»Die Zielgruppe abholen«

Auch Spielhallenbetriebe und Wettbüros stehen heute vor der großen Herausforderung, geeignetes Personal zu finden. Die Branchenexperten von zwei&40 haben dies erkannt und schaffen mit optimierten Online-Anzeigen Abhilfe.

Herr Waldeck, warum ist es allgemein eine gute Idee, online nach Personal für Spielhallen und Wettbüros zu suchen?
Genau wie bei der Kundenakquise gilt auch bei der Personalsuche der Grundsatz, dass man die Zielgruppe dort abholen muss, wo sie sich aufhält. Und das ist in den letzten Jahren zunehmend der Online-Bereich, vor allem die sozialen Medien.

Wo werden die Online-Stellenanzeigen, die Sie ausspielen, veröffentlicht?

Die Anzeigen erscheinen natürlich in unserem neuen Online-Portal spielhallen-jobs.de. Hier ist ein Mechanismus hinterlegt, der dafür sorgt, dass die Stellen auch bei Google Jobs auftauchen. Des Weiteren werden die Anzeigen bei Facebook, im Facebook Messenger, bei



Patrick Waldeck ist Geschäftsführer der Agentur zwei&40 und möchte Betreibern von Spielhallen und Wettbüros mit einem neuen Online-Angebot dabei helfen, geeignetes Personal zu finden.

Instagram, den Instagram Stories sowie im Partnernetzwerk von Facebook ausgespielt. Dazu zählen tausende Blogs und Webseiten in Deutschland. In Kürze werden wir die ersten Tests mit Stellenanzeigen innerhalb von WhatsApp auswerten und bei entsprechenden Ergebnissen unsere Anzeigen auch dort platzieren.

Welche konkreten Vorteile haben Online-Anzeigen gegenüber klassischen Anzeigen, wie etwa Zeitungsanzeigen?

Eine ganze Menge. Zunächst einmal erreicht man eine junge Zielgruppe: Junge Leute bis 25 Jahre verbringen pro Tag bis zu vier Stunden in den sozialen Netzwerken. Darüber hinaus können wir deutlich gezielter agieren. Die künstliche Intelligenz, die Facebook und Google uns zur Verfügung stellen, haben wir über die letzten Monate mit zahlrei-

chen (anonymisierten) Daten gefüttert. Beide Plattformen kennen die Parameter der Personen, die sich bei uns bewerben und spielen die Anzeigen sogenannten „statistischen Zwillingen“ aus, also Personen, die unseren fast 2.000 bisherigen Bewerbern sehr ähnlich sind. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass wir aktiv, also mit bezahlten Postings, die Stellen ausschreiben. So erreichen wir auch Personen, die gerade im Job stehen, aber eventuell einen Wechsel in Betracht ziehen. Klassische Medien können da nicht mithalten, da diese nur von Personen gelesen werden, die selbst aktiv auf Jobsuche sind.

Wie läuft das Prozedere ab?

Nach der Buchung bei uns kann der Kunde seine Anzeige grob konfigurieren. Jede Bestellung wird von unseren Fachleuten dann professionell bearbeitet und zur endgültigen Freigabe an den Kunden zurückgeschickt. Ist dieser einverstanden, stellen wir die Stellenanzeige live. Der Prozess dauert in der Regel zwei Werktage.

Mit wie vielen Bewerbern kann der Kunde rechnen?

Die Anzahl der eingehenden Bewerbungen hängt von mehreren Faktoren ab. In Großstädten kommen in der Regel etwas mehr Bewerbungen rein als in ländlichen Regionen. Wir werten für unsere Statistiken immer einen 4-Wochen-Zeitraum aus. Der Durchschnitt liegt bei etwa 13 Bewerbungen. In Einzelfällen gab es auch schon über 30 Bewerbungen auf eine Stelle. Nur zum Vergleich: Klassische Anzeigen in Tages- oder Wochenzeitungen bringen manchmal keinen einzigen Bewerber.

Welche unterschiedlichen Pakete können Sie Ihren Kunden anbieten?

Unsere Kunden haben die Wahl zwischen verschiedenen Paketen. Wir bieten 2- oder 4-Wochen-Pakete, die sich bestens eignen, wenn es darum geht, einmalig eine Stelle zu besetzen. Für Unternehmer, die mehrere Filialen betreiben und laufend Personal suchen, schnüren wir individuelle Pakete. Jeder Unternehmer hat andere Anforderungen, daher bieten wir nichts „von der Stange“, sondern genau das, was jeweils benötigt wird. | sf|



Mehr Informationen zum Angebot von zwei&40 gibt es unter www.spielhallen-jobs.de.