



Vind geschikte kandidaten via gerichte vacaturemarketing

TIPS & TRICKS VAN ONLINE MARKETEERS



Tegenwoordig is het moeilijker om **nieuwe medewerkers te vinden** dan **nieuwe klanten**.

Vacatures blijven langer openstaan, sollicitanten reageren minder vaak en recruiters vragen torenhoge fees. **Klinkt herkenbaar?**

Bij **Vacatureboost** helpen we bedrijven die hun (knelpunt)vacatures maar moeilijk ingevuld zien geraken. Deze klanten vonden gemiddeld 3x sneller geschikte kandidaten en bespaarden tot 40% op hun rekruteringsbudget dankzij slimme marketingstrategieën en efficiënte inzet van data:



“Na amper een week hebben we onze huidige elektriciens aangenomen via de campagnes van Vacatureboost.”

Shahab Nisary – Infraroodexpert

“Vacatureboost zorgde op 3 weken voor 60 sollicitaties, waarvan we er 5 hebben aangeworven.”

Willy Vertongen – Care-C

Onze marketeers onthullen de geheimen van succesvolle vacaturemarketing

zodat jij **meer** kwalitatieve kandidaten aantrekt met **minder budget**.

Besparen op je rekruteringsbudget dankzij slimme marketingstrategieën?

Vraag vandaag nog je gratis vacatureaudit aan (beperkt beschikbaar)!

► info@vacatureboost.be ► 03 294 64 56



Multi-channel aanpak



Wil je meer en betere kandidaten aantrekken?
Dan is één kanaal niet genoeg. Met een multi-channel aanpak vergroot je de kans om je vacature snel ingevuld te zien.

Niet iedereen zoekt op dezelfde plek

De ene kandidaat struint jobportalen af, terwijl de andere via social media op vacatures botst. Door aanwezig te zijn op meerdere kanalen (LinkedIn, Facebook, Instagram, Google Ads, e-mailmarketing, etc.) vergroot je de kans dat je vacature door de ideale kandidaat gezien wordt.



Spreek verschillende doelgroepen aan

Jonge talenten bereik je via TikTok en Instagram, terwijl ervaren professionals eerder via LinkedIn en nicheplatformen zoeken.



Meer touchpoints = hogere conversie

Hoe vaker iemand je vacature ziet, hoe groter de kans dat ze solliciteren. Kandidaten hebben vaak meerdere contactmomenten nodig voor ze solliciteren.



De juiste marketing mix is voor iedere doelgroep uniek en specifiek. Wil je zeker weten dat jouw vacatures de juiste mensen bereiken? Vraag vandaag nog je **gratis vacatureanalyse aan** en ontdek hoe we snel jouw vacature invullen met de juiste multi-channel aanpak

Meten is weten

Wil je niet alleen méér kandidaten aantrekken, maar ook **inzicht krijgen in wat écht werkt**? Dan combineer je een multi-channel aanpak met slimme metingen.

Gebruik **Google Analytics, conversietracking en UTM-tags** om te zien welke kanalen de meeste sollicitanten opleveren. Zo weet je waar je budget het beste rendeert.

Door te meten welke advertenties, teksten en kanalen het beste presteren, kun je je **strategie verfijnen**. Stop met gokken en **focus op de kanalen die de juiste kandidaten opleveren**.

Een multi-channel aanpak zonder data is als vissen in het donker. Door te meten, zorg je ervoor dat je vacaturecampagne niet alleen zichtbaar is, maar ook **echt impact maakt!**



TIP: De verstrenge Google-richtlijnen rond cookies maken het lastig om volledige gebruikersdata te verkrijgen. Wil je deze inzichten niet verliezen en je advertenties succesvol blijven optimaliseren? Met Server-Side Tagging kan je tot 30% extra data toewijzen aan je advertentiekkanalen.



Word gevonden in Google

Actief werkzoekenden gaan vaak ten rade bij Google voor een overzicht van beschikbare vacatures. Wil je bovenaan de zoekresultaten van Google getoond worden? Dan zet je best in op de vacaturezoekmachine van Google én Google ads:

Google Vacaturezoekmachine: wist je dat Google een zoekmachine heeft specifiek voor vacatures? Via een technische toevoeging aan je website, wordt je pagina herkend als vacature en opgenomen in de zoekresultaten.

Google Ads: door gericht te adverteren op relevante zoekwoorden en locaties, zorg je ervoor dat jouw vacature bovenaan in Google verschijnt. Toch is Google Ads veel uitgebreider dan enkel zoekcampagnes. Dit complexe advertentieplatform heeft nog heel wat andere, kostenefficiënte campagnetypes waar de meeste bedrijven niet aan denken.



Wil je weten hoe je Google4Jobs en Google Ads optimaal inzet om de juiste kandidaten te bereiken?

Vraag vandaag nog je vacatureanalyse via Vacatureboost aan!



TIP: Weten hoe de concurrentie het aanpakt? In de advertentiebibliotheek van Google Ads en Facebook kan je lopende advertenties bekijken. Wedden dat je inspiratie opdoet?!



Slimme targeting in Facebook en Instagram

Wist je dat je in Facebook en Instagram maar heel **beperkte informatie over je doelgroepen** (leeftijd, geslacht, interesses) kan ingeven? Dat maakt het erg moeilijk om het juiste publiek gericht te gaan bereiken.

Zet deze slimme targetingtechnieken in de copy van advertentieteksten om je advertenties aan de juiste mensen te tonen:

Gebruik zo veel mogelijk synoniemen voor jouw functietitel:

Sales, commercieel medewerker, accountmanager, verkoper, ...

Vermeld duidelijk de sector waarin je bedrijf actief is:

Wij zoeken een accountmanager in de bouwsector. Heb jij een affiniteit met zonnepanelen, warmtepompen en andere groene energie-oplossingen?

Vermijd vage omschrijvingen: Woorden zoals “uitdagende functie” of “dynamisch team” helpen niet bij de juiste targeting. Beschrijf liever concrete taken:

Ervaring met B2B-sales, relatiebeheer en cold calling? Dan zoeken wij jou!

Je kan locatiegericht adverteren, maar Facebook werkt beter als je dit ook in de tekst opneemt.

Wil jij werken in hartje Antwerpen? We zoeken een gedreven sales professional!



TIP: Experimenteer tot slot met verschillende versies: door meerdere advertentievarianten te testen, ontdek je welke formuleringen het beste werken om de juiste kandidaten te bereiken.

Het belang van een dedicated job website

Waardevolle medewerkers zijn onsmisbaar voor (de groei van) je bedrijf. Wil je prioriteit maken van de werving van topkandidaten? Dan is een dedicated job website een must:

Snel aanpasbaar voor betere conversies

Zie je dat bepaalde vacatures weinig kwalitatieve sollicitaties opleveren? Met een eigen jobsite pas je snel de inhoud, call-to-actions en het sollicitatieproces aan om de conversieratio te verhogen.

Conversiegericht: vind sneller de juiste kandidaat

Een goed ontworpen jobwebsite vergemakkelijkt het sollicitatieproces. Van duidelijke vacatureteksten tot een laagdrempelige contactname: hoe soepeler de ervaring, hoe groter de kans dat toptalent solliciteert.

Verbeter de kandidaatervaring

De eerste indruk telt. Een jobsite laat meteen jouw bedrijfscultuur en waarden zien, zodat kandidaten zich aangesproken voelen en sneller beslissen

Deze **doorgedreven manier van employer branding** heeft niet alleen impact op het aantal sollicitaties, maar ook op de kwaliteit en retentie van nieuwe medewerkers.

Kortom, een dedicated job website laat zien dat toptalent aantrekken je focus is. Wil je een jobwebsite die niet alleen vacatures toont, maar ook de juiste kandidaten aantrekt? Vraag je vrijblijvende offerte bij **Vacatureboost** en wij zorgen voor een converterende website!



TIP:

Wist je dat instroom van sollicitanten toeneemt na vakantieperiodes? Je budget slim inzetten doe je dus door dit te verhogen op deze piekperiodes.

Jouw (knelpunt) vacature 3x sneller invullen?

Vraag vandaag nog je gratis vacatureaudit aan
(beperkt beschikbaar)

► info@vacatureboost.be ► 03 294 64 56

