

# Was unseren Kunden wichtig ist

## Qualifizierte Bewerber

Gute Leute sind gefragt, haben die Auswahl, stehen nicht unter Druck. Um sie zu bekommen, genügt es aber nicht, sich »etwas einfallen zu lassen«. Man muß wissen, was diese Leute veranlaßt, sich auf eine Anzeige zu melden. Deshalb texten wir nicht aus dem »hohlen Bauch«. Wir wollen wissen, was der Bewerber will, was ihn interessiert, was er sich als Perspektive vorstellt. Um das zu erfahren, recherchieren wir innerhalb jeder Berufsgruppe mit Hilfe der Umfragetechniken aus der Demoskopie. Der qualifizierte Bewerber muß sich in einer Anzeige wiederfinden – als würde er persönlich angesprochen.

## Korrekte Ansprache

Es lohnt sich, genau herauszufinden, unter welcher »Titulierung« sich die potentiellen Bewerber am ehesten angesprochen fühlen. Bei der zunehmenden Vielfalt der Berufs- und Positionsbezeichnungen ist das nicht immer ganz einfach. Dennoch: Eine Nuance daneben, und die vielleicht interessanteste Bewerbung unterbleibt.

## Die Anonymität

Oft ist es wichtig, daß die eigenen Mitarbeiter oder die Konkurrenz nicht vorzeitig über personelle Veränderungen informiert werden. In diesem Fall erscheint die Anzeige neutral – d.h. im ViaMedia-Anzeigenrahmen. Andernfalls verwenden wir das Kundenlogo und gestalten damit eine attraktive Anzeige.

## Personalberatung sparen

Die Auswahl zu treffen ist für Unternehmer häufig überhaupt kein Problem, solange die Anzeige genügend Potential an geeigneten Bewerbern bringt. Was die Personalberatung teuer macht, ist die Selektion der Bewerber. Doch eigentlich geht es darum: Wer bekommt die besten Kandidaten zu Gesicht? Natürlich derjenige mit der besten Anzeige und dem für Bewerber angenehmsten Telefonservice.

## Der Telefonservice

Er wird von über 50% der Bewerber genutzt. Darunter befinden sich zu fast 100% die »heißen« Kandidaten. Von ihnen würden viele ohne einen neutralen Telefonservice auf »Nimmerwiedersehen« verloren gehen. So aber kann jeder diskret herausfinden, ob die Position zu ihm und seinen Vorstellungen über seine berufliche Zukunft paßt. Er landet auch nicht zufällig in irgendeiner Abteilung bei einem vielleicht nicht ganz zuständigen Gesprächspartner. Je nach Absprache sagen wir natürlich nur das, was wir »verraten« dürfen.

## Erfolg der ersten Anzeige

Nicht jeder kann es sich leisten, wie ein Großkonzern großformatige Personalanzeigen großzügig zu streuen. Bei heutigen Anzeigentarifen ist die Schmerzgrenze schnell erreicht – erst recht, wenn eine Anzeige wiederholt werden muß. Deshalb ist der Aufwand für eine auf die Zielgruppe paßgenau zugeschnittene Anzeige eine lohnende Investition. Dazu gehört auch die Platzierung im richtigen Medium.

## Das Besondere

Besondere Anzeigen fallen auf, werden von »Freund und Feind«, gelesen, hinterlassen einen nachhaltigen Eindruck und bringen besondere Leute. Ein gelungener Auftritt macht sich allemal bezahlt. Das Niveau der Anzeige steigert das Niveau der Bewerber – und der firmenunabhängige Telefonservice senkt die Hemmschwelle.

## Die Entlastung

Je mehr der »Zeit-ist-Geld«-Faktor ins Gewicht fällt, um so wertvoller sind unsere Dienste. Wir sehen uns nicht als eine Art »Ghostwriter« für Personalanzeigen, sondern nehmen vielmehr den gesamten Problemkomplex vom Tisch, wobei wir nach professionellem Standard auch die kleinen und doch so wichtigen Dinge am Rand nicht übersehen.

**ViaMedia**  
*Die Personalbotschafter*

Firma: .....

Name: .....

Straße: .....

PLZ/Ort: .....

Tel.: .....

## COUPON per Fax an 0711 6 77 27 29

- Ich hätte gerne mehr Informationen
- Ich würde gerne Beispiele von Personalanzeigen sehen
- Was kostet Ihr umfragebasierte Personal-Werbeservice?
- Was alles schließt Ihr neutraler Bewerber-Telefonservice bis 22 h / 7 T ein?
- Wie sieht Ihre Entlastung bei Bewerberinterviews und Auswahl aus?
- Ich beabsichtige eine Personalsuche. Rufen Sie mich bitte an.

ViaMedia AG  
Postfach 750 301 · 70603 Stuttgart  
Hagackerstraße 4 · 73760 Ostfildern  
[info@viamedia-ag.com](mailto:info@viamedia-ag.com)  
[www.viamedia-ag.com](http://www.viamedia-ag.com)

Büro Stuttgart: Tel. 0711-677 22 03  
Fax 0711-677 27 29

Büro München: Tel. 089-81 33 98 07  
Fax 089-81 33 98 08