



10 TIPPS

für eine erfolgreiche Stellenanzeige





Der Weg zur optimalen Stellenanzeige

Bei der Formulierung von Online-Stellenanzeigen empfehlen wir unseren Kunden, aus Kandidatensicht zu denken: Welche Begriffe würde ein Jobsuchender eingeben, um Ihre Stellenanzeige zu finden? Und: Welche Anzeigeninhalte sind aus Sicht eines Jobsuchenden besonders wichtig?

Unsere Erfahrung zeigt: Die besten Anzeigen sprechen die besten Kandidaten an. Um Sie dabei zu unterstützen, die passenden Bewerber zu erreichen und dabei das meiste aus Ihrem Recruiting-Budget herauszuholen, haben wir 10 Tipps für die Formulierung der optimalen Stellenanzeige für Sie zusammengestellt.

- 01** Wählen Sie einen interessanten Einstieg
- 02** Achten Sie auf einen passenden Stellentitel
- 03** Machen Sie Werbung in eigener Sache
- 04** Beschränken Sie sich auf das Wesentliche
- 05** Seien Sie präzise
- 06** Nutzen Sie branchengängige Begriffe
- 07** Vermeiden Sie Über- oder Untertreibungen
- 08** Lernen Sie von anderen
- 09** Testen Sie fortlaufend
- 10** Werden Sie zum Experten

01

Wählen Sie einen interessanten Einstieg

Der erste Absatz kann darüber entscheiden, ob Ihre Stellenanzeige überhaupt erst die Aufmerksamkeit Ihrer Kandidatenzielgruppe erhält. Beginnen Sie eine Stellenanzeige daher mit einem aussagekräftigen Einstieg. Seien Sie dabei so präzise wie möglich. Hintergrund: Bei zu allgemein gehaltenen Beschreibungen verlieren Kandidaten das Interesse und schließen die Anzeigen womöglich, noch bevor sie den wesentlichen Teil gesehen haben.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Finden Sie einen Mittelweg zwischen rein faktenbasierten Informationen und Kreativität. Ein gutes Beispiel für einen gelungenen Textestieg liefert die nachfolgende Stellenbeschreibung von Microsoft, die nicht nur ansprechend klingt, sondern auch den Anforderungen an eine professionelle Unternehmensdarstellung gerecht wird.



Was unsere Berater neben IT-Erfahrung und Brancheneinblicken benötigen? Grenzenlose Leidenschaft. Für wahrhaft innovative Technologien. Für den Aufbau von Kundenbeziehungen. Und für die spannende Herausforderung, Kunden mit Hilfe von Microsoft-Produkten einen echten Mehrwert zu verschaffen.



02

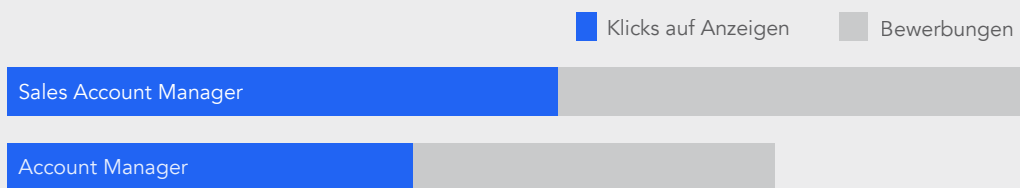
Achten Sie auf einen passenden Stellentitel

Präzise Jobtitel erzielen bessere Ergebnisse als generische Titel. Versuchen Sie daher, Formulierungen zu verwenden, die die ausgeschriebene Position konkret beschreiben. Suchen Sie z.B. einen Marketing-Manager für Veranstaltungen und Sponsorships, werden Sie mit dem Anzeigentitel "Event-Manager" passendere Kandidaten erreichen als über eine allgemeine Formulierung wie "Marketing-Manager".

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Als einer unserer Kunden für eine Account Manager Position keine passenden Bewerbungen erhielt, analysierte unser Team die Stellenanzeige und optimierte den Anzeigentitel. Da die Stelle stark vertrieblich ausgerichtet war, fügten wir diese Information dem Stellentitel hinzu. Durch diese kleine Anpassung auf "Sales Account Manager" konnte die Performance der Anzeige erheblich gesteigert werden.

Präzise Anzeigentitel wie "Sales Account Manager" erzielen bessere Ergebnisse als generische Formulierungen wie "Account Manager".



Nachdem der Titel von "Account Manager" zu "Sales Account Manager" geändert wurde, erzielte die Anzeige anschließend 36% mehr Klicks und einen 42%-igen Anstieg der sogenannten Conversion-Rate (Klicks, aus denen Bewerbungen resultieren) - bei einer gleichzeitigen Kostenreduzierung um 3%.¹

03

Machen Sie Werbung in eigener Sache

Die Stellenbeschreibung gibt Ihnen Raum, potenzielle Bewerber für Ihr Unternehmen zu interessieren. Jedes Unternehmen hat etwas, das es besonders macht! Erwähnen Sie diese Extras in der Stellenanzeige. Besonders bei schwierig zu besetzenden Profilen können Sie sich so aus der Masse der Angebote hervorheben.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Erwähnen Sie die kleinen und großen Dinge, die das Arbeiten in Ihrem Unternehmen ausmachen: Das können handfeste Benefits sein, wie z.B. der Betriebskindergarten, Sonderzahlungen, Weiterbildungsmöglichkeiten oder Vergünstigungen für öffentliche Verkehrsmittel, aber auch vermeintliche Kleinigkeiten wie kostenlose Snacks und Getränke, die zentrale Lage Ihres Unternehmensstandorts oder die Möglichkeit, flexibel von zu Hause aus zu arbeiten.



Neben einem marktüblichen Fixum erwarten Sie monatliche Provisionen und ein Quartalsbonusplan. Zudem erhalten Sie eine komplette Ausstattung inkl. Dienstwagen und Firmenhandy für die effektive Arbeit 'on the Road':



04

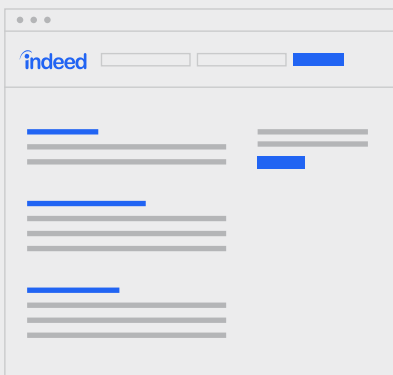
Beschränken Sie sich auf das Wesentliche

Weniger ist oft mehr. Bemühen Sie sich um ein Gleichgewicht aus wichtigen Details und einem nutzerfreundlichen Maß an Informationen. Gerade bei der Jobsuche über das Smartphone, die bei Indeed in Deutschland schon jetzt 62% aller Suchen ausmacht², bevorzugen Kandidaten kurze Stellenbeschreibungen mit Inhalten, die einfach erfasst werden können.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Untersuchungen verschiedener Indeed Märkte zeigen, dass es eine optimale Länge für Stellenbeschreibungen gibt. Positionen, für die 700 - 2.000 Zeichen verwendet wurden, erhalten im Schnitt 30% mehr Bewerbungen.³

Anzeigen mit Stellenbeschreibungen zwischen 700 - 2.000 Zeichen



30% mehr Bewerbungen



Quellen: 2. Sucheangaben bei Indeed Deutschland, Q2 2017
3. Indeed-Daten (weltweit)

05

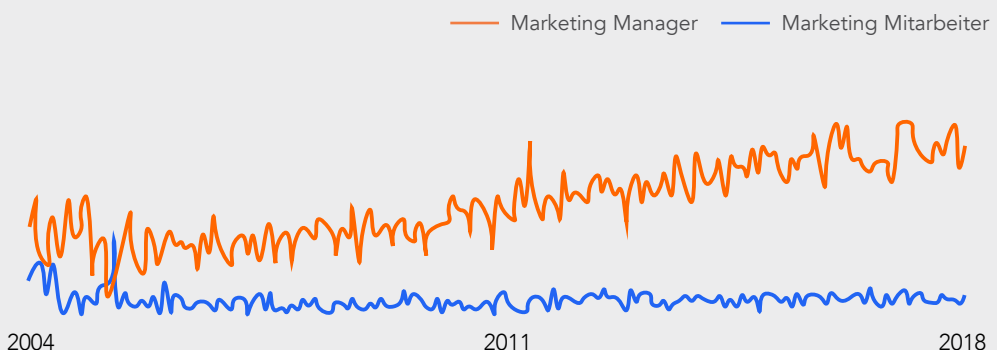
Seien Sie präzise

Außergewöhnliche Stellentitel verfehlen in den meisten Fällen ihre Wirkung. Wer einen "Java Ninja" oder "Java Hacker" sucht, findet selten den eigentlich benötigten Java Entwickler. Ein Grund hierfür ist auch technischer Natur: Ihre Stellenanzeige hat die besten Chancen, weit vorne in den Ergebnislisten eines Kandidaten zu erscheinen, wenn der Titel Ihrer Anzeige mit der Eingabe des Jobsuchenden übereinstimmt. Fragen Sie sich bei der Wahl eines Stellentitels daher grundsätzlich, nach welchen Begriffen Ihre Zielgruppe suchen würde.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Mit kostenlosen Tools wie Google Trends lässt sich die Popularität von Suchbegriffen vergleichen. Die nachfolgende Grafik zeigt beispielhaft die Häufigkeit von Suchanfragen für "Marketing Manager" und "Marketing Mitarbeiter".

"Marketing Manager" wird im Vergleich zu "Marketing Mitarbeiter" in Suchen in Deutschland häufiger verwendet.⁴



06

Nutzen Sie branchengängige Begriffe

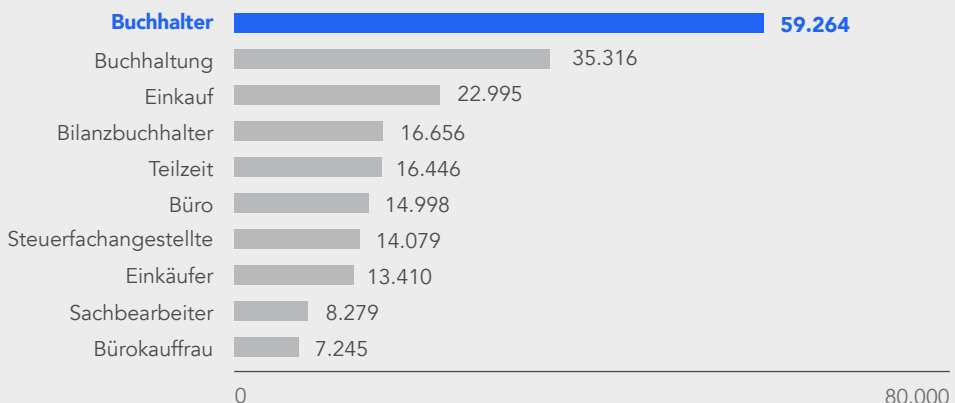
Interne Stellenbezeichnungen erschweren die Auffindbarkeit Ihrer Anzeige und verschlechtern somit die Chancen, möglichst viele passende Kandidaten zu erreichen.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Wir empfehlen grundsätzlich die Verwendung von Begriffen, nach denen Ihre Zielgruppe tatsächlich sucht. So erzielt der Titel "Grafik Designer" bessere Ergebnisse als die interne Bezeichnung "Designer III", die der eigenen HR-Abteilung zwar geläufig sein mag, Außenstehenden aber nicht bekannt sein kann. Ihr Indeed Kundenberater stellt Ihnen kostenlose Auswertungen zur Verfügung, die zeigen, über welche Suchbegriffe Ihre Anzeigen am häufigsten aufgerufen werden.

Die Schlagworte "Buchhalter" und "Buchhaltung" erzielten die meisten Suchanfragen für Jobs im Bereich Buchhaltung.⁵

Top-Stichwortsuchen (Klicks)



07

Vermeiden Sie Über- oder Untertreibungen

Bei der Formulierung Ihrer Anzeigen empfehlen wir Ihnen, nicht zu viel zu versprechen oder zu verlangen. Auf diese Weise erhalten Sie Bewerbungen von Kandidaten, die dem tatsächlichen Anforderungsprofil entsprechen und auch langfristig die richtige Besetzung für Ihre Positionen sind.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Agiert Ihr Unternehmen in nur einem Markt, beschreiben Sie es nicht als global. Auch Aufstiegschancen sollten nur dann in Aussicht gestellt werden, wenn die Unternehmenssituation es tatsächlich zulässt

In diesem Beispiel lautet der Jobtitel "Junior Brand Manager". Die Stellenbeschreibung richtet sich jedoch an Kandidaten mit mehrjähriger Berufserfahrung.

Junior Brand Manager

Qualifikation:

5 Jahre Berufserfahrung mit mindestens zwei Jahren Führungserfahrung

Recruiting, Training und Leistungsmanagement

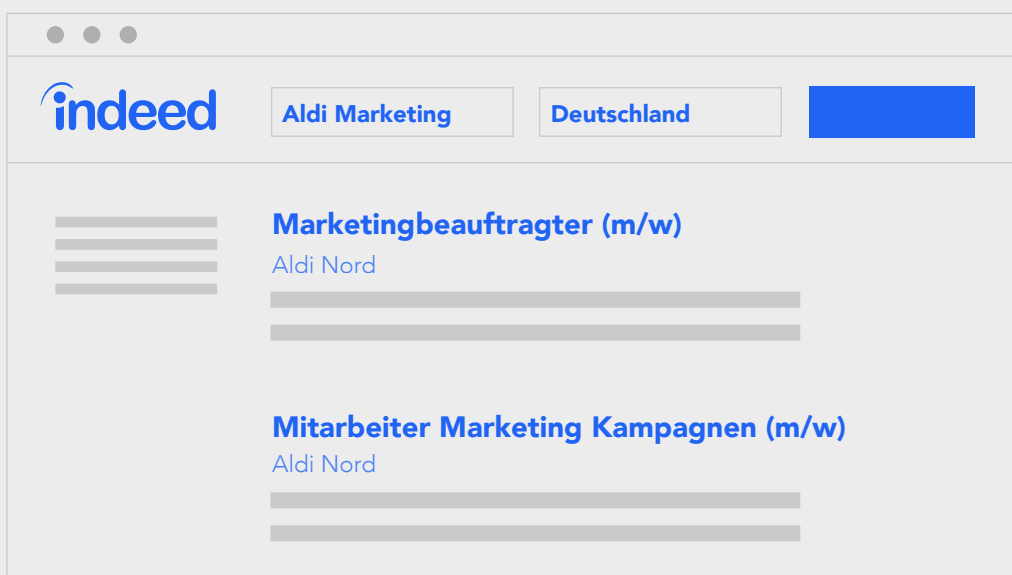
Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaft oder ähnliche Studiengänge

Führungserfahrung in der Projektleitung cross-funktionaler Teams

Oft geben die Anzeigen anderer Unternehmen Impulse für die eigene Personalmarketingstrategie. Unser Tipp: Schauen Sie sich Stellenangebote auf Indeed an und lernen Sie so von Best Practices Ihrer Mitbewerber. Beachten Sie dabei jedoch, dass das bloße Kopieren von Inhalten im Sinne einer authentischen Ansprache nicht zielführend ist. Vielmehr geht es darum, ein Gefühl dafür zu bekommen, welche Ansätze innerhalb Ihrer Branche erfolgreich sein und wie Sie diese Learnings auf Ihre eigene Personalarbeit übertragen können.

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Um bei Indeed gezielt Stellenanzeigen bestimmter Wettbewerber abzurufen, bietet sich eine Boolesche Suche an. Geben Sie dazu beispielsweise company: "X" Marketing in das Suchfeld "was" ein, wobei das "X" für einen Unternehmensnamen steht, und "Marketing" ein Beispiel für einen Unternehmensbereich ist.

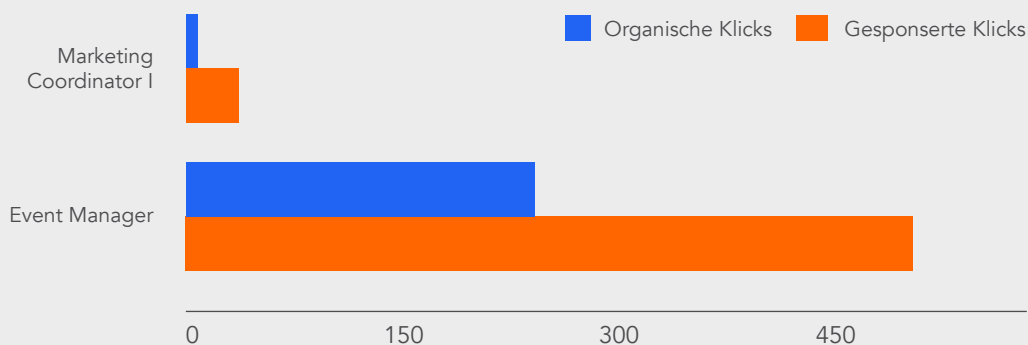


Hinterfragen Sie Annahmen und bisherige Vorgehensweisen bei der Gestaltung von Jobtiteln und Anzeigentexten. Die Praxis zeigt: Kleine Veränderungen haben oft die größten Auswirkungen. Es lohnt sich, Neues auszuprobieren!

Diesen Tipp in die Realität umsetzen

Experimentieren Sie mit verschiedenen Textvarianten, um herauszufinden, welche Version die besten Ergebnisse erzielt. Wir empfehlen vor allem A/B Tests von Stellentiteln, da der Titel einer Anzeige wesentlich dazu beiträgt, von den passenden Kandidaten gefunden und angeklickt zu werden. So haben unsere eigenen Tests ergeben, dass Anzeigen mit dem Titel "Event-Manager" die Zielgruppe wesentlich effektiver erreichen als der Stellentitel "Marketing Coordinator I".

Die Änderung des Stellentitels zu "Event-Manager" führte zu einem wesentlichen Anstieg von organischen und gesponserten Klicks.⁶



Quelle: 6. Indeed-Kundendaten

10

Werden Sie zum Experten

Die Erstellung ansprechender und effektiver Anzeigen ist kein Hexenwerk, bedarf jedoch etwas Zeit und Erfahrung. Für ein effizienteres Arbeiten empfehlen wir Unternehmen daher in der Regel, einen Verantwortlichen für das Thema Anzeigenoptimierung zu ernennen und diesen zu einem Experten auf seinem Gebiet aufzubauen. Werden Sie zu diesem Spezialisten, auf den in Ihrer Abteilung niemand mehr verzichten möchte!



Ihren nächsten Mitarbeiter finden Sie hier.

Weltweit besuchen 200 Millionen Nutzer monatlich Indeed.⁷ Interne Daten zeigen außerdem, dass über 50.000 deutsche Unternehmen Indeed bei ihrer Personalbeschaffung vertrauen. Indeed ist die weltweite Nummer 1 der Online-Jobbörsen² und somit der perfekte Partner, um Ihren nächsten Mitarbeiter zu finden.

Quellen: 7. Google Analytics, September 2016, bezogen auf Unique monthly Visitors weltweit
8. gemäß comScore, bezogen auf Total Visits weltweit

Kontakt

de.indeed.com/recruiting