



Rekrutujemy skutecznie,
bo interaktywnie

Na początek kilka faktów:

96% kandydatów sprawdza w internecie potencjalnego pracodawcę zanim podejmie decyzję o aplikowaniu.

75% kandydatów częściej zaaplikuje do firmy, która buduje wizerunek w internecie i zarządza marką pracodawcy.

Na początek kilka faktów:

Aż **64%** specjalistów i menedżerów uważa, że to praca powinna znaleźć ich, a nie odwrotnie.

Aż **84%** specjalistów IT **nie szuka** aktywnie pracy.

Tradycyjna rekrutacja to za mało!



Kim jesteśmy?

Poznaj nasz Team

Nasz zespół tworzy 10 specjalistów z branży marketingu internetowego, HR oraz IT.

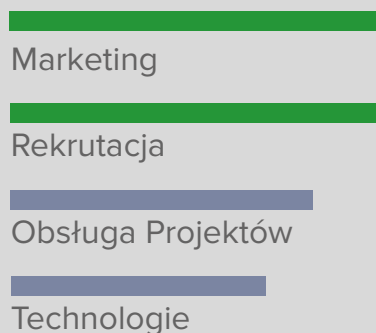
Nasi pracownicy to kompetentni specjaliści z:

- **12-letnim** doświadczeniem w marketingu,
- **7-letnim** doświadczeniem w rekrutacji specjalistów,
- **6-letnim** doświadczeniem w projektach IT.



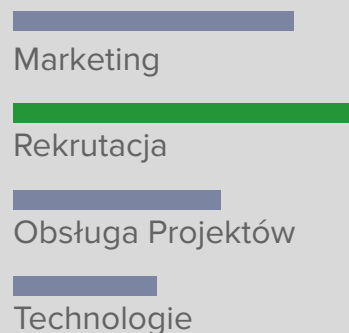
Aleksander

Client Service Director



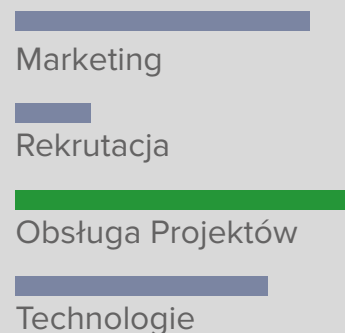
Alicja

Senior Project Manager



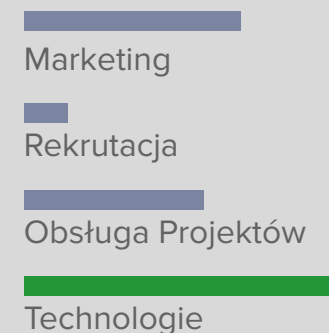
Daniel

Operation Manager



Katarzyna

Web Designer



Dlaczego warto współpracować właśnie z nami?

Poznaj nasz Team



używamy, by skutecznie
prowadzić nasze akcje
rekrutacyjne.

liczy nasza baza
danych potencjalnych
odbiorców we
wszystkich platformach.

60
kanałów
komunikacji

40 tys.
interakcji

2 mln
użytkowników

480 tys.
kont

wywołaliśmy do dziś
w serwisach
społecznościowych,
realizując działania
dla naszych klientów.

Do tylu
spersonalizowanych kont
wysyłamy mailing,
uzyskując wysoki procent
odpowiedzi użytkowników.

Co możemy dla Ciebie zrobić ?



Jakich kandydatów pomożemy Ci znaleźć?

Dysponujemy bazą
ponad 190 000
behawioralnych profili
zawodowych
z branży IT.



190tys.
profilu

Dzięki dobrej znajomości
branży IT wykorzystujemy
precyzyjnie dobrane
serwisy tematyczne,
społecznościowe czy
opiniotwórcze.

Jak pozyskujemy pracowników dla firm?

Kampanie banerowe



Targetujemy oferty tematycznie i behawioralnie.

Docieramy do nawet

800 000

wyselekcjonowanych specjalistów miesięcznie.



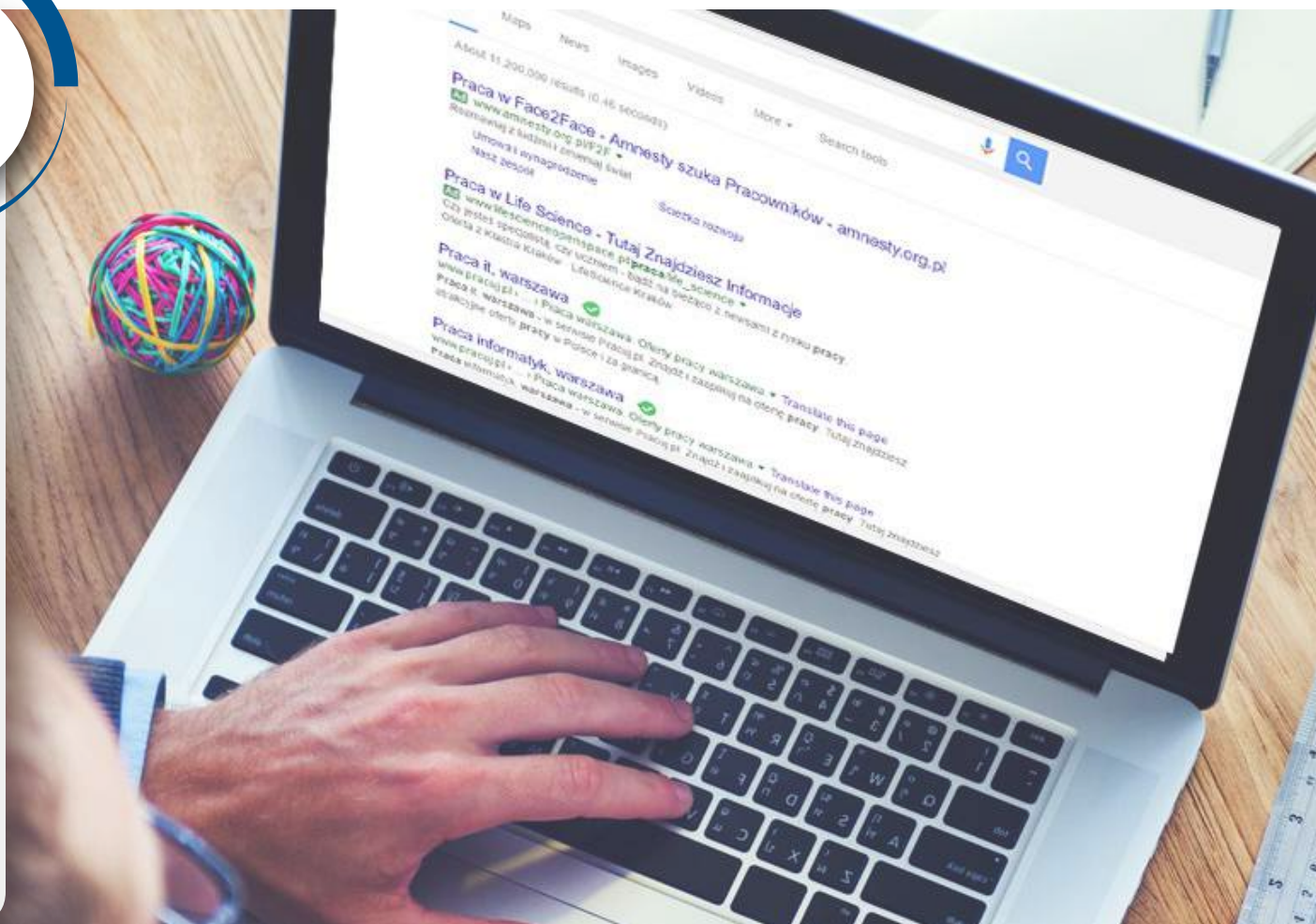
Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Google Search

Precyzyjnie dobrane linki tekstowe, bannery wizualne oraz targetowanie na wybrane frazy kluczowe z obszaru rynku pracy generują ponad

30 000

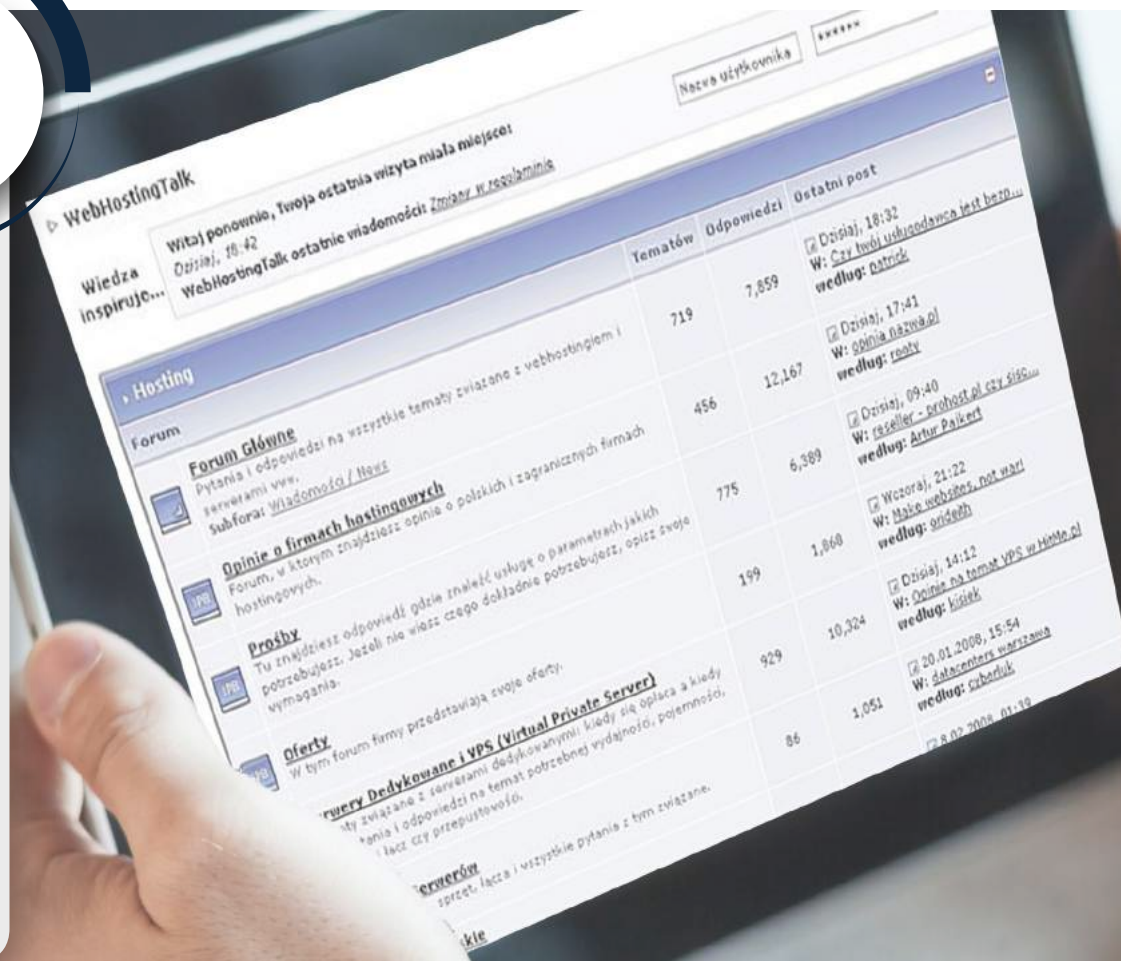
odstón miesięcznie.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Marketing szeptany (WoMM)

Prowadzimy skuteczny marketing szeptany na forach, portalach tematycznych, społecznościowych, a także serwisach opiniotwórczych rynku pracy.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Reklama mailingowa



Dzięki precyzyjnemu targetowaniu bazy mailingowej do ponad

480 000

użytkowników

oraz dopasowanej kreacji, realizujemy skuteczne kampanie informujące, osiągając wysoki współczynnik konwersji oraz przeczytanych wiadomości mailowych.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Content marketing – polecenia redakcyjne

Zebraliśmy ponad

1 000 000

unikalnych użytkowników

w specjalistycznych serwisach,
na których publikujemy artykuły
ekspertskie budujące pozytywny
wizerunek klientów.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Reklama w social media LinkedIn, Facebook



Wykorzystanie Facebook Ads i LinkedIn Ads przy ustaleniu indywidualnego targetu pozwala nam dotrzeć do ponad

700 000

użytkowników

zainteresowanych obszarem IT.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Webinary



Profesjonalne
wideo konferencje świetnie
sprawdzają się przy
kampaniach rekrutacyjnych
dla kadry menadżerskiej
i specjalistów IT.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Remarketing



Ponowne wyświetlanie reklam zachęca kandydatów do rozważenia aplikacji jeszcze raz. Dzięki tej metodzie skuteczność aplikowania na ogłoszenie może zwiększyć się nawet

o 20%!



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

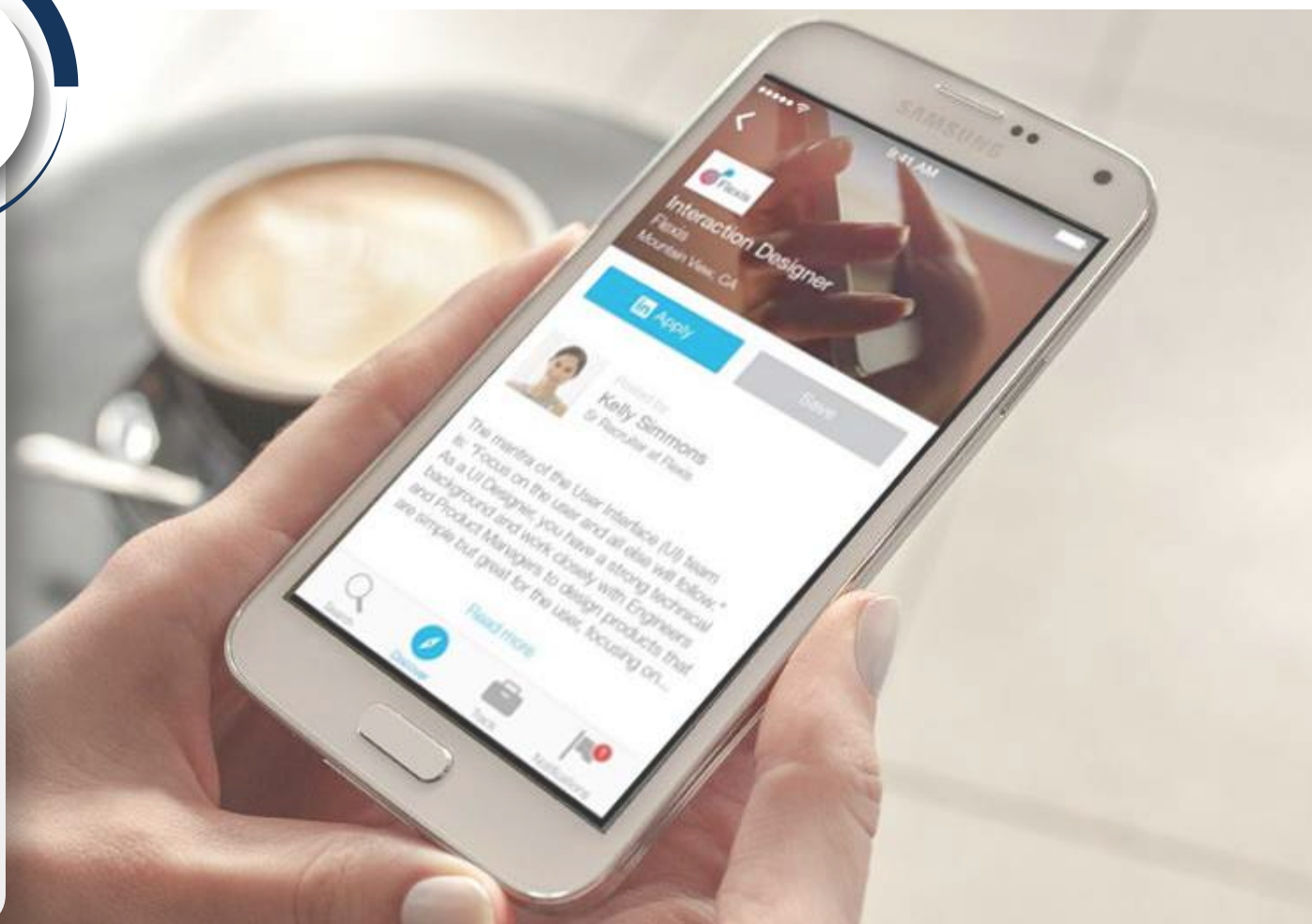
Dedykowane aplikacje oraz gry rekrutacyjne



W innowacyjnej rekrutacji wykorzystujemy także profesjonalne

aplikacje webowe i mobilne

przeznaczone dla kandydatów, a nawet dedykowane gry rekrutacyjne – wszystkie mają na celu dodatkową aktywizację potencjalnych pracowników.



Jakie kanały komunikacji wykorzystujemy?

Pozostałe działania rekrutacyjne

Powyższe kanały realizacji kampanii rekrutacyjnych dla działów HR to nie wszystkie z naszych możliwości. Poprzez

spersonalizowany audyt działań marketingowych,

jakie prowadzą nasi klienci, opracowujemy strategie szyte na miarę. Bazują one na doborze optymalnych kanałów mediowych, dostosowanych do grupy docelowej.



Podsumowując, dlaczego my?



Efektywnie wykorzystamy budżet przeznaczony na kampanię rekrutacyjną – kampanie rozliczamy na bazie uzyskanych leadów;



Dysponujemy **ponad 20 narzędziami** rekrutacyjnymi, które dostosujemy do potrzeb projektu;



Wszystkie oferowane przez nas działania są mierzone i **analizowane na bieżąco**, dzięki temu możemy dynamicznie reagować na przebieg kampanii;



Tworzymy zespół profesjonalistów, mający ponad **20 lat doświadczenia** w branży HR, IT i marketingu internetowym;



Po prostu zrekrutujemy dla Ciebie **najlepszych!**



Przykładowe realizacje

A horizontal bar composed of five colored segments: yellow, green, blue, dark purple, and pink.

Kampania nr 1

Klient: Międzynarodowa firma konsultingowa z siedzibą w Trójmieście



Problem klienta:

- Słaba rozpoznawalność na rynku pracy.
- Brak zainteresowania ofertami pracy w tej firmie.



Profil kandydata:

- Programiści ze znajomością technologii Microsoft .NET, od 3 do 5 lat doświadczenia.
- Studenci ostatniego roku studiów informatycznych.



Rozpoznanie problemu przez NMS:

- Doświadczeni kandydaci nie aplikowali, ponieważ jedynym źródłem informacji klienta była strona firmowa.
- Brak dostępnych informacji na temat środowiska pracy oraz ścieżki rozwoju.
- Brak opinii i komentarzy w internecie na temat pracodawcy.

Zaproponowane rozwiązanie:



- Kampania wizerunkowa wspierająca rekrutację specjalistów IT do centrum usług wspólnych



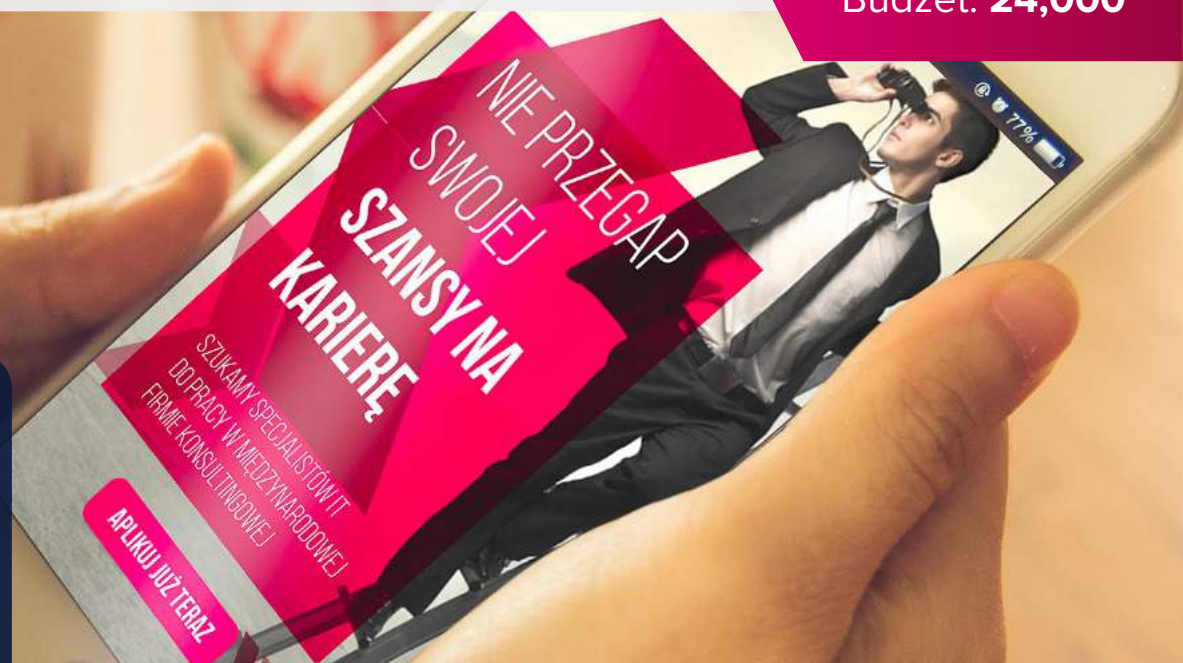
- Działania mające zachęcić kandydatów do aplikowania na stanowiska IT



- 3-etapowe działania marketingowe w okresie 3 miesięcy.

Budżet: **24,000**

Taką reklamę wyświetlaliśmy podczas trwania kampanii potencjalnym kandydatom.



3 etapowe działania marketingowe

Działanie 1.

- Kampania targetowana geolokalizacyjnie na urządzenia mobilne.
- Skierowana do kobiet i mężczyzn w wieku 25-40 lat.
- Targetowanie do osób na targach pracy, pracujących w firmach konkurencyjnych, uczestników imprez branżowych np. konferencjach, szkoleniach dla specjalistów IT.

Działanie 2.

- Kampania banerowa targetowana na urządzenia mobilne (z wykorzystaniem geotrappingu).
- Reklama wyświetlana po godzinach pracy do potencjalnych kandydatów:
 - z oddziałów polskich firm konkurencyjnych
 - pracujących w zagłębiach biznesowych w Trójmieście
 - po odwiedzinach imprez branżowych.

Działanie 3.

- Retargeting kampanii na Facebooku do osób, które kliknęły w reklamę, a nie złożyły aplikacji.

Efekt

- Aplikacja kandydata



Efekty kampanii

“Nie przegap swojej szansy na karierę”



- Kampanię zobaczyło ponad **100 000** osób.



- Uzyskaliśmy **10 980** przekierowań na zakładkę kariera dostosowaną do potrzeb kampanii.



- Wzrost ilości aplikacji kandydatów o **200%**.



- Wzrost rozpoznawalności marki wśród badanych grup o **30%**.

Kampania nr 2

Klient: Międzynarodowa firma zajmująca się produkcją oprogramowania z siedzibą we Wrocławiu.



Problem klienta:

- Bardzo konkurencyjny rynek pracy.
- Niekorzystne postrzeganie klienta i atmosfery pracy.



Profil kandydata:

- Studenci ostatniego roku studiów informatycznych.



Rozpoznanie problemu przez NMS:

- Nieumiejętność dotarcia do odpowiednich kandydatów.
- Brak aktywności wizerunkowej, stąd nieskuteczne próby dotarcia do kandydatów tradycyjnymi środkami (ogłoszenia, rekrutacja bezpośrednia).
- Negatywne postrzeganie pracodawcy na rynku pracy.
- Zawiła dla kandydatów strona www (zakładka kariera).

Zaproponowane rozwiązanie:



- Kampania rekrutacyjno-wizerunkowa, której celem było zaproszenie studentów kierunków informatycznych na dni otwarte we Wrocławiu za pośrednictwem dedykowanego serwisu z informacją o dniach otwartych oraz korzyściach dla kandydatów wraz z formularzem zapisu na targi i rezerwacją na seminaria.



- Kampania banerowa w urządzeniach mobilnych targetowana do studentów uczelni o profilu informatycznych wsparta aplikacją mobilną na facebooku, targetowaną po zainteresowaniach IT.



- Kampania SMS targetowana lokalizacyjnie na uczelnie wyższe.
- Kampania w serwisach webowych targetowana tematycznie po zainteresowaniach IT.



- Retargeting do użytkowników, którzy odwiedzili serwis, ale nie zarejestrowali się.

Budżet: 27,000

Wizualizacja działań



Serwis za pośrednictwem, którego dotarliśmy do potencjalnych kandydatów zainteresowanych udziałem w targach oraz aplikacja mobilna zachęcająca do zapisu i złożenia aplikacji.



Efekty kampanii

“Wymarzona praca czeka na Ciebie”



• Ponad **8.900** osób zobaczyło brand klienta oraz zostało przekierowane na dedykowany serwis eventu.



• Na event zarejestrowało się **175** potencjalnych kandydatów.



• Poprawa postrzegania brandu w badaniach po kampanii



• Wzrost rozpoznawalności marki wśród studentów o **40%**.

Kampania nr 3

Klient: Międzynarodowy bank z siedzibą w Warszawie



Problem klienta:

- Niszowy profil kompetencji poszukiwanych kandydatów.
- Lepsze warunki finansowe oferowane przez konkurencję.



Profil kandydata:

- Analitycy finansowi z doświadczeniem w bankowości od 3 do 5 lat.



Rozpoznanie problemu przez NMS:

- Niska skuteczność dotychczasowych kanałów rekrutacji.
- Nieumiejętność dotarcia do właściwych kandydatów.
- Słaby wizerunek pracodawcy wśród kandydatów.

Zaproponowane rozwiązanie:



- Wsparcie employer branding rekrutacji.



- Pozyskanie szerokiej bazy kontaktów do analityków poprzez udział w akcji konkursowej.



- Rozpoznanie intencji dotyczących zmiany pracy.



- Zbudowanie świadomości marki.

Działania:

- Stworzyliśmy dedykowany serwis z ankietą dotyczącą predyspozycji zawodowych. Potencjalni kandydaci otrzymali wyniki w formie raportu oraz analizę polecanych dróg rozwoju z wskazaniem brandu klienta.

Budżet: 34,000

Wizualizacja działań



Kampania reklamowa serwisu z wykorzystaniem kanałów:

- mailing do grupy celowej
- kampania banerowa w serwisach tematycznych
- kampania w mediach społecznościowych
- remarketing do osób, które widziały kampanie, ale nie wzięły udziału w teście.

Efekty kampanii



- Pozyskanie **250** potencjalnych kandydatów, (osoby, które wypełniły test wraz z chęcią otrzymania ofert pracy).



- Pozyskanie dla klienta bazy danych w postaci testów obrazujących potencjał przyszłych kandydatów.



- Brand klienta został wyświetlony **1 milionowi** użytkowników.

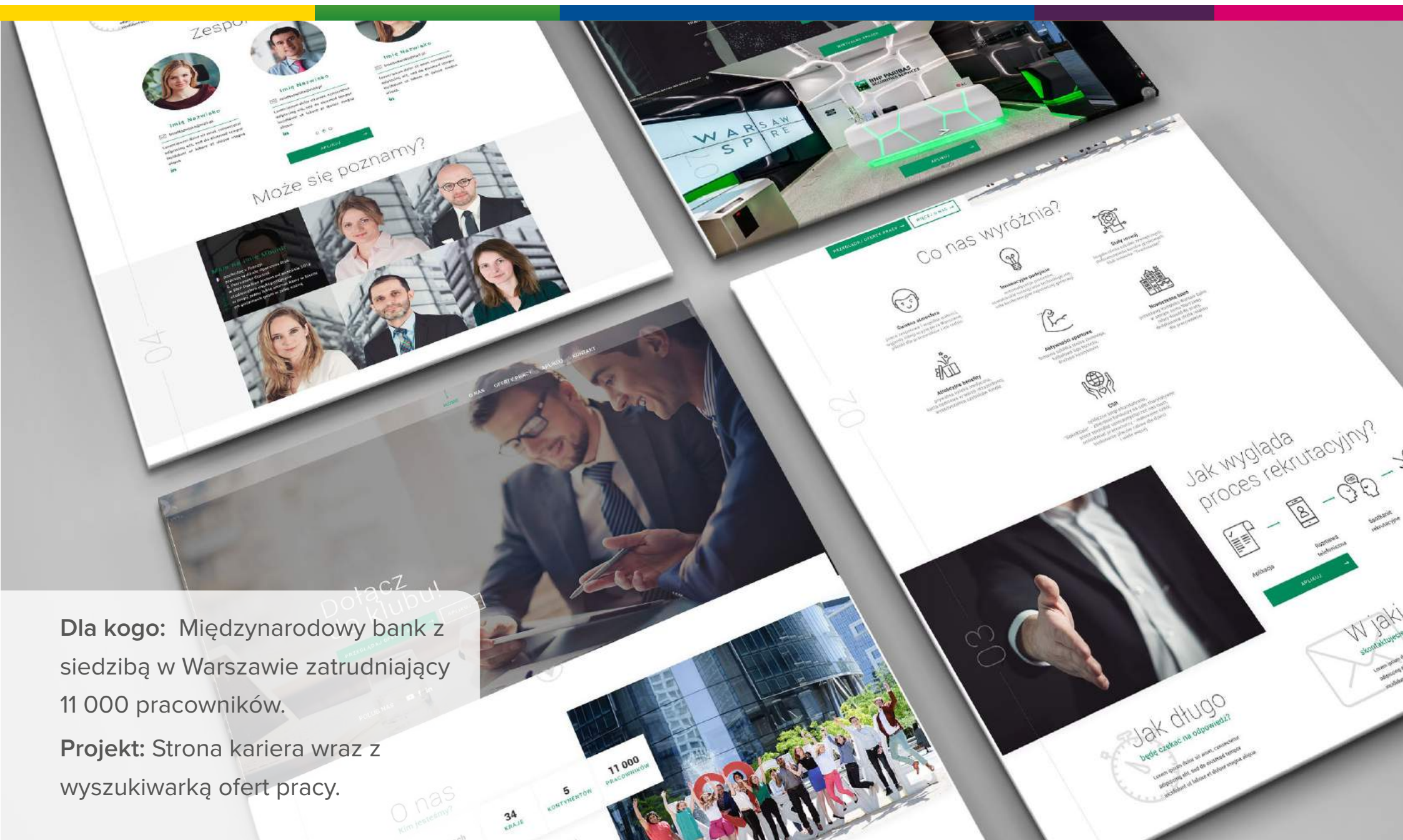


- Przekierowaliśmy **10 000** osób na dedykowany serwis klienta.



- Rozpoznawalność wizerunku banku jako pracodawcy wzrosła o **30%**.

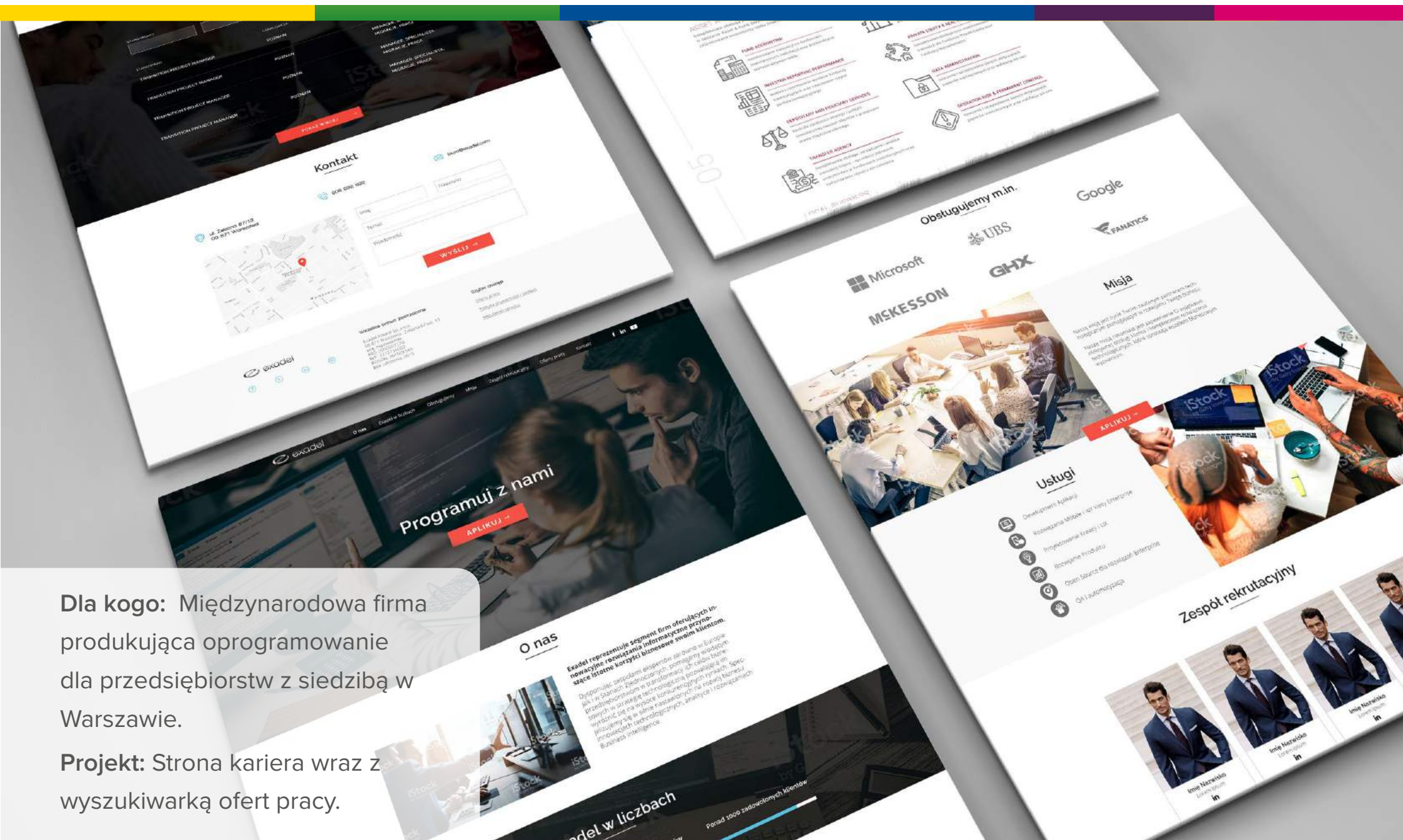
Inne usługi: strony / zakładki kariera



Dla kogo: Międzynarodowy bank z siedzibą w Warszawie zatrudniający 11 000 pracowników.

Projekt: Strona kariera wraz z wyszukiwarką ofert pracy.

Inne usługi: strony / zakładki kariera



Dla kogo: Międzynarodowa firma produkująca oprogramowanie dla przedsiębiorstw z siedzibą w Warszawie.

Projekt: Strona kariera wraz z wyszukiwarką ofert pracy.

Klienci





**Nie możemy doczekać się
kontaktu od Ciebie.**

NMS Agency

www.nmsagency.com

@: aleksander@nmsagency.com

m: +48 791 476 111