



Hoe Rivas Zorggroep succesvol gebruik maakt van LinkedIn om de zorgsector te profileren als een aantrekkelijke werkgever, naamsbekendheid op te bouwen, invloed uit te oefenen op de werving en bureaunkosten te verlagen.

Succesverhaal

Meer naamsbekendheid om getalenteerde gezondheidswerkers aan te trekken

Het succes van een zorgverlener is geheel afhankelijk van de kwaliteit van zijn werknemers. Het is daarom van essentieel belang om het juiste talent te vinden voor een breed scala aan verschillende zorgomgevingen.

Rivas Zorggroep is een grote zorgorganisatie in Nederland die verschillende soorten zorg levert aan cliënten en patiënten binnen ziekenhuiszorg, wijkverpleging en verpleeghuiszorg. Bij de zorgorganisatie werken meer dan 4.800 medewerkers - een mix van medisch specialisten, zorgprofessionals en ondersteuners - die ervoor zorgen dat cliënten en patiënten de beste medische zorg en aandacht krijgen.



De gezondheidszorg staat voor de grote uitdaging om ervoor te zorgen dat de sector aantrekkelijk is voor zorgprofessionals die een verschil kunnen maken in het leven van velen. De druk op Rivas en de zorgsector om deze getalenteerde mensen te werven is dan ook reëel.

Rivas Zorggroep realiseerde zich dat het bedrijf zich beter moest profileren om getalenteerde zorgprofessionals aan te trekken. Rivas wendde zich tot LinkedIn om dit te bewerkstelligen.

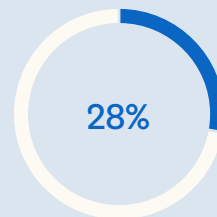
De uitdaging

De gezondheidszorg positioneren als een aantrekkelijke werkgever

De reis naar talent begint al lang voor de sollicitatieprocedure. Rivas wilde zijn naamsbekendheid vergroten en de juiste kandidaten aan zich binden door de organisatie te promoten als favoriete werkgever. Daarvoor moest het nadenken over zijn wervingsstrategie en deze afstemmen op relevante content die zorgprofessionals en ondersteunend personeel zou aanspreken en het bereik van zijn LinkedIn Company Page zou verhogen.

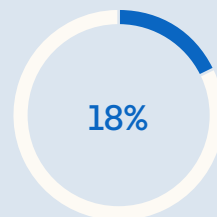
[Meer informatie](#)

De resultaten



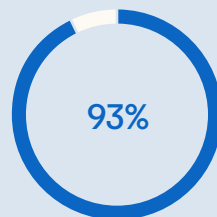
Beïnvloedde werving

In de afgelopen 12 maanden is meer dan 28% van de instroom beïnvloed door betaalde oplossingen en gerichte content



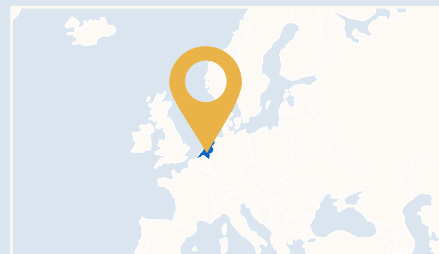
Verhoogde merkbekendheid

In de afgelopen 12 maanden is het aantal volgers van Rivas met 18% toegenomen



Enorme besparing op wervingskosten

Door LinkedIn te gebruiken en geen gebruik te maken van bureaus heeft Rivas de kosten van werving per kandidaat verlaagd met 93%



De oplossing

Mensen de kans geven meer te weten te komen over het merk

“We besloten LinkedIn te gebruiken”, zegt Oscar Bontje, Corporate Recruiter bij Rivas Zorggroep. Het bedrijf werkte samen met het LinkedIn customer support team en besloot dat LinkedIn Job Slots, Careers Page en Company Page de optimale producten waren om verschillende doelstellingen te bereiken. Rivas wilde een brede waaier aan vacatures tijdig invullen en kosten besparen door de kosten van wervingsbureaus te verminderen.

“We zien het platform, met name onze bedrijfspagina, als een investering en gebruiken het om op een indirecte manier nieuwe medewerkers aan te nemen.”

Oscar gaat verder: “Onze grootste troef is de bedrijfspagina. Op de pagina kunnen we ons bedrijfsmerk opbouwen, content plaatsen en onze medewerkers aanmoedigen om ook content te plaatsen. Alle content van onze werknemers is gekoppeld aan onze bedrijfspagina en we gebruiken het om ons merk te versterken en onze naamsbekendheid te vergroten.”

Het vijfkoppige recruitment team van Rivas is elk jaar verantwoordelijk voor het aannemen van getalenteerd personeel en heeft onlangs LinkedIn gebruikt om met succes 59 posities in te vullen. Anke Stegeman, Team Manager HR en Senior HR Adviseur bij Rivas, zegt: “De eigen website is belangrijk. LinkedIn biedt Rivas grote exposure, waardoor mensen de kans krijgen om meer over ons te weten te komen. Daarnaast gebruiken we ook andere wervingswebsites, maar LinkedIn is voor ons belangrijker.”

“

LinkedIn biedt Rivas Zorggroep grote zichtbaarheid, waardoor mensen de kans krijgen om meer over ons te weten te komen. We gebruiken wel andere wervingswebsites, maar LinkedIn is belangrijker voor ons.”



Anke Stegeman

Team Manager HR,
Senior HR Adviseur bij Rivas

Inhoud creëren om vakkundig talent aan te trekken

In de afgelopen 12 maanden is het aantal volgers van Rivas met 18 procent gestegen. De bedrijfspagina groeit voortdurend en heeft nu meer dan 11.000 volgers. Het betrekken van volgers is een belangrijke pijler voor de marketingactiviteiten van Rivas.

Rivas koos voor het gebruik van enkele betaalde LinkedIn-oplossingen, zoals geautomatiseerde banner- en Job Slot-campagnes. De inhoud die werd gegenereerd was “eerlijk” en herkenbaar, waardoor het aantrekkelijker werd voor getalenteerde kandidaten. Daarnaast toonde de inhoud de omvang van de organisatie. Anke vervolgt: “Onze organisatie omvat een ziekenhuis, een verpleeghuis, wijkverpleging en woonzorgcentra. In Nederland vind je niet veel andere organisaties die zo werken. Daardoor zijn we een aantrekkelijke werkgever en kunnen we potentiële kandidaten laten zien dat onze organisatie variatie biedt in loopbaankeuzes.

“Ons grootste probleem is mensen vinden die in de gezondheidszorg willen werken”, voegde Anke eraan toe. “We zullen de sector aantrekkelijk moeten maken en meer manieren moeten vinden om getalenteerde mensen aan te trekken.”

“

Onze grootste troef is de bedrijfspagina. Die gebruiken we om ons merk te versterken en onze naamsbekendheid te vergroten.”



Oscar Bontje

Corporate Recruiter bij Rivas

Creatieve inhoud beïnvloedt de werving van kandidaten.

Rivas heeft gemeten hoe effectief LinkedIn is en hoe de oplossingen van het platform kandidaten hebben beïnvloed op weg naar een nieuwe baan. In de afgelopen 12 maanden is meer dan 28 procent van de nieuwe medewerkers beïnvloed door betaalde oplossingen en gerichte content. Hieruit blijkt hoe belangrijk relevante content is voor de algehele talentstrategie van Rivas.

Oscar vervolgt: “We streven naar meer werknemersbetrokkenheid omdat we weten welke positieve resultaten het kan hebben. Van onze bijna 5.000 medewerkers gebruiken er bijna 1.900 LinkedIn. Wanneer de betrokkenheid toeneemt, groeit ons merk meer.”

Afgelopen jaar bespaarde Rivas een aanzienlijke som geld op dure recruitmentbureaus omdat het de producten en oplossingen van LinkedIn overnam. Deze overstap is ongelooflijk effectief gebleken. Het werkgeversmerk is versterkt en interessante content trekt de aandacht van toekomstig talent.

Oscar besloot: “Onze investering in LinkedIn is zeer positief geweest. We hebben ongelooflijke resultaten geboekt door de manier waarop we het LinkedIn platform gebruiken en met het LinkedIn-team samenwerken. We werken samen in partnerschap en geloven in het betrekken van onze werknemers. Hierdoor blijven onze resultaten verbeteren en de betrokkenheid van werknemers is van het grootste belang. Vandaar dat we ernaar streven om de beste te zijn en zoveel mogelijk Rivas-ambassadeurs uit te laten dragen over het geweldige werk dat onze organisatie doet.”