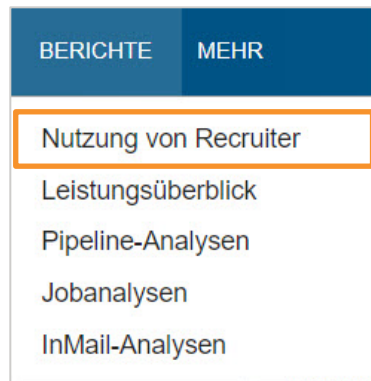


Auswertung von Recruiter-Nutzungsberichten

Mit einem Recruiter-Nutzungsbericht können Sie einschätzen, wie effektiv Sie in Recruiter arbeiten und Bereiche erkennen, die von einer Optimierung profitieren würden. Standardmäßig werden Ihnen alle Nutzungsdaten zu Ihrem Vertrag angezeigt. Hat Ihr Administrator den Zugriff eingeschränkt, sehen Sie nur Ihre eigenen Nutzungsdaten.

Zugriff auf Recruiter-Nutzungsberichte

1. Bewegen Sie den Cursor über **Berichte** und klicken Sie auf **Nutzung von Recruiter**.

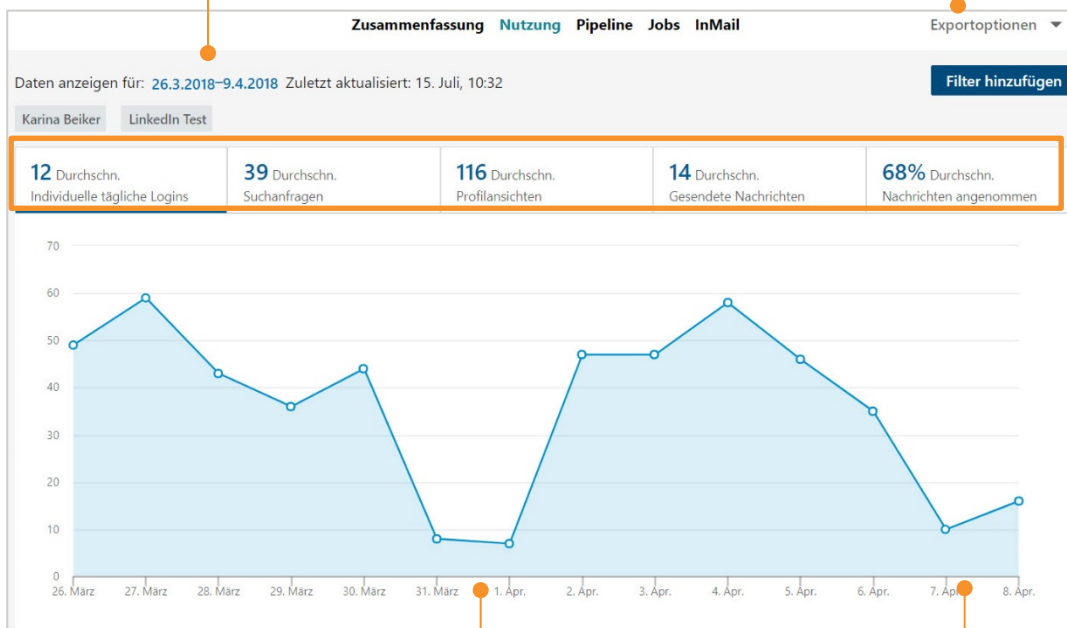


2. Oben auf dem Bildschirm werden die Aktivitäten insgesamt angezeigt.

Wählen Sie aus, ob Sie die Daten der letzten 7, 30 oder 90 Tage bzw. den letzten 2-wöchigen Berichtszeitraum sehen möchten. Alternativ können Sie auch einen beliebigen Datumsbereich innerhalb der letzten 2 Jahre auswählen.

Klicken Sie auf **Exportoptionen**, um die Daten als .csv-Datei herunterzuladen.

Sie können Daten nach Nutzer und Vertrag filtern.



Durch Klicken auf die einzelnen Tabs können Sie auf verschiedene Grafiken mit Nutzungsdaten zugreifen.

An Wochenenden sind keine Daten verfügbar.

3. Klicken Sie auf **Filter hinzufügen**, um die unter **Nutzer** und **Verträge** angegebenen Informationen zu filtern.

Filter hinzufügen

Klicken Sie auf **Filter anwenden**, um Ihre Änderungen zu speichern.

Suchen Sie nach einem Nutzer oder dem Namen eines Vertrags.

Wenn Sie Zugriff auf mehrere Verträge haben, können Sie **Alle Verträge** auswählen.

Durch Klicken auf das **X** können Sie einzelne Nutzer und Verträge entfernen.

4. Ganz unten finden Sie die Tabelle **Nutzungsdetails**. Sie fasst die individuelle Recruiter-Nutzung für die einzelnen Personen in Ihrem Dashboard zusammen. Mithilfe dieser Tabelle können Sie erkennen, ob Sie effektiv arbeiten und wo es Verbesserungspotenzial gibt.

Nutzungsdetails
2.531 Lizenznehmer | Spalten anpassen

Lizenznehmer	Individuelle tägliche Logins	Veröffentlichte Stellenanzeigen	Suchanfragen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile	Gesendete Nachrichten	Nachrichten angenommen	Nachricht abgelehnt
	13	4	29	203	26	38	16	8
	8	0	13	61	2	3	2	0
	1	0	0	8	0	1	1	0

Spalten anpassen

- Spalten anpassen
- Lizenznehmer
- Veröffentlichte Stellenanzeigen
- Suchanfragen
- Gespeicherte Suchbenachrichtigungen
- Profilanzeigen
- Gespeicherte Profile
- Erstellte Projekte
- Gesendete Nachrichten
- Nachrichten angenommen
- Nachrichten abgelehnt
- Annahmequote für Nachrichten
- Antwortquote für Nachrichten

Klicken Sie auf **Spalten anpassen**, um festzulegen, welche Punkte in der Tabelle angezeigt werden sollen.

Auswertung von Recruiter-Nutzungsberichten

Der Recruiter-Nutzungsbericht liefert Informationen zu Ihrer Leistung insgesamt und zeigt Zusammenhänge zwischen Ihren Aktivitäten in Recruiter auf. Die Beispiele unten verdeutlichen, wie Sie Angaben in Recruiter-Nutzungsberichten auswerten.

Suchanfragen

Zu effektiven und effizienten Suchtechniken zählen Boolesche Suchfolgen und Filter zum Eingrenzen von Suchanfragen. Sie können Ihre Suchen speichern und Suchbenachrichtigungen erstellen, um Zeit und Aufwand zu sparen. Vergleichen Sie die Angaben in den Spalten **Suchanfragen**, **Gespeicherte Suchen**, **Suchbenachrichtigungen** und **Profilansichten**, um festzustellen, ob Sie effektiv und effizient suchen.

Suchanfragen	Gespeicherte Suchen	Gespeicherte Suchbenachrichtigungen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile
23	5	2	45	25

Daten: Die Zahl der **Suchanfragen** ist identisch mit der Zahl Ihrer **Profilansichten**.

Indikator: Sie suchen anhand des Namens nach bestimmten Personen.

Empfehlung: Machen Sie sich mit den unterschiedlichen Suchmöglichkeiten in Recruiter vertraut und wenden Sie diese an, um Ihren Kandidatenpool über Ihr eigenes Netzwerk hinaus zu erweitern.

Suchanfragen	Gespeicherte Suchen	Gespeicherte Suchbenachrichtigungen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile
25	0	0	25	25

Daten: Die Zahl der **Suchanfragen** ist gering, die der **Profilansichten** hingegen sehr hoch.

Indikator: Sie suchen zu weit gefasst.

Empfehlung: Nutzen Sie Boolesche Operatoren und Filter, um Ihre Suchanfragen einzugrenzen.

Suchanfragen	Gespeicherte Suchen	Gespeicherte Suchbenachrichtigungen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile
5	0	0	911	1

Daten: Die Zahl der **Suchanfragen** ist hoch, aber es gibt nur wenige oder gar keine **Suchbenachrichtigungen**.

Indikator: Sie machen sich unnötig viel und auch doppelte Arbeit.

Empfehlung: Speichern Sie Suchanfragen und erstellen Sie Suchbenachrichtigungen, um Zeit zu sparen und sich die Arbeit zu erleichtern.

Suchanfragen	Gespeicherte Suchen	Gespeicherte Suchbenachrichtigungen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile
45	5	2	42	25

Daten: Die Zahl der **Suchanfragen** ist gering, die der **Profilansichten** angemessen und es wurden **Suchbenachrichtigungen** erstellt.

Indikator: Sie suchen effizient.

Empfehlung: Weiter so!

Suchanfragen	Gespeicherte Suchen	Gespeicherte Suchbenachrichtigungen	Profilanzeigen	Gespeicherte Profile
23	15	8	196	103

InMail

Ihre InMails sind erfolgreich, wenn Sie gezielt die richtigen Kandidaten mit einer persönlich auf sie abgestimmten, relevanten Nachricht ansprechen. Sie müssen sich also Zeit nehmen und Profile eingehend prüfen, bevor Sie Mitgliedern eine InMail senden. Vergleichen Sie die Angaben in den Spalten **Profilansichten**, **Gesendete InMails**, **Angenommene InMails**, **Abgelehnte InMails**, **Annahmequote** und **Antwortquote (%)**, um festzustellen, ob Ihre InMails erfolgreich sind.*

Profilansichten	Gespeicherte Profile	Gesendete Nachrichten	Nachrichten angenommen	Nachrichten abgelehnt	Annahmequote für Nachrichten	Antwortquote für Nachrichten
42	25	13	4	2	0.307692	0.461538

*Ausführlichere Einblicke in Ihre InMail-Nutzung erhalten Sie in InMail-Analyseberichten.

Daten: Die Zahl der **gesendeten InMails** ist größer als die Zahl der **Profilansichten**; die **InMail-Antwortquote** ist niedrig.

Indikator: Sie bombardieren Mitglieder mit InMails.

Empfehlung: Nehmen Sie sich mehr Zeit, Profile zu prüfen, und passen Sie Ihre Nachrichten an die Empfänger an.

Profilansichten	Gespeicherte Profile	Gesendete Nachrichten	Nachrichten angenommen	Nachrichten abgelehnt	Annahmequote für Nachrichten	Antwortquote für Nachrichten
8	45	307	3	10	0.042345	0.461538

Daten: Die Zahl der **Profilansichten** ist identisch mit der Zahl der **gesendeten InMails** oder größer; die **InMail-Antwortquote** ist hoch.

Indikator: Sie nehmen sich Zeit und prüfen Profile eingehend. Ihre personalisierten Nachrichten sprechen die jeweiligen Empfänger gezielt an.

Empfehlung: Weiter so!

Profilansichten	Gespeicherte Profile	Gesendete Nachrichten	Nachrichten angenommen	Nachrichten abgelehnt	Annahmequote für Nachrichten	Antwortquote für Nachrichten
81	37	10	8	0	0.80	0.80

Pipeline-Aufbau

Für den Aufbau einer Pipeline mit geeigneten Kandidaten müssen Sie Profile in Projekten speichern und Tags und Statusangaben zu diesen Profilen hinzufügen. Die Angaben in den Spalten **Gespeicherte Profile**, **Neuer Status** und **Neue Tags** geben Aufschluss darüber, wie viele Profile in Projekten gespeichert, wie viele Statusangaben in Profilen ergänzt und wie viele Tags innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu Profilen hinzugefügt wurden.*

Profilanzeigen	Gespeicherte Profile	Gesendete Nachrichten	Nachrichten angenommen	Nachrichten abgelehnt	Annahmequote für Nachrichten	Antwortquote für Nachrichten	Neuer Status	Neue Tags
42	25	13	4	2	0.30	0.46	6	168

*Ausführlichere Einblicke in Ihre Pipeline erhalten Sie mithilfe von Pipeline-Analyseberichten und Informationen, die innerhalb einzelner Projekte verfügbar sind.