

Warmen Leads mit Spotlights den Vorrang geben

Spotlights geben Ihnen die Möglichkeit, sich auf Kandidaten zu konzentrieren, die eher auf Sie und Ihr Unternehmen reagieren werden (basierend auf LinkedIn Einblicken zu Beziehungen und Aktivitäten). Die Wahrscheinlichkeit, dass Personen, die in Spotlights gezeigt werden, auf Ihre InMail reagieren, ist 64 % höher.

Wählen Sie oben in Ihren Suchergebnissen **Spotlights** aus.

Das Dropdown-Menü gewährt Zugriff auf weitere **Spotlights**.

The screenshot shows the LinkedIn Recruiter interface. At the top, there is a search bar with the text 'Neue Suche starten'. Below the search bar, there is a summary table with four columns:

97.371 Kandidaten insgesamt	16.449 werden wahrscheinlich antworten	12.248 sind offen für neue Karrierechancen	6.716 kennen Ihre Arbeitgebermarke
--------------------------------	---	---	---------------------------------------

Below the table, there is a list of search results. The first result is for 'Kai Keller', a Sales Development Representative at ON24. The interface also shows filters for 'Positionen' (Sales Representative) and 'Standorte' (San Francisco Bay und Umgebung).

1. Werden wahrscheinlich antworten

Werden wahrscheinlich antworten – basierend auf Ihrem Nachrichtenverlauf und Austausch mit Kandidaten

Dieses Spotlight zeigt Kandidaten, die wahrscheinlich auf Ihre Anfrage antworten werden. Als Grundlage für diese Liste verwendet Recruiter Kandidatendaten sowie Einblicke dazu, wo Sie bereits erfolgreich waren. So können Sie Ihren Pool qualifizierter Kandidaten optimal nutzen und sich auf besonders relevante Kandidaten konzentrieren, um Ihre Antwortquote zu erhöhen. Die Ergebnisse in diesem Spotlight sind auf Sie und Ihr Unternehmen zugeschnitten, damit Sie Kandidaten finden, die besonders gut zu Ihnen passen.

2. Offen für neue Möglichkeiten

Möchten von Recruitern über neue berufliche Möglichkeiten informiert werden Die Kandidaten in diesem Spotlight haben innerhalb der letzten 90 Tage privat angegeben, dass sie an neuen Karrierechancen interessiert und für Anfragen von Recruitern offen sind. Bewegen Sie den Cursor in der Profilzusammenfassung auf das Symbol „Offen für neue Möglichkeiten“, um mehr über die Karriereziele der betreffenden Person zu erfahren

Tip: Interessierte Kandidaten reagieren 2 Mal eher auf eine InMail-Nachricht.¹

¹2016 LinkedIn Daten

Schon gewusst?

Speichern Sie Spotlight-Suchbenachrichtigungen.

Durch Speichern einer Suche mit einem geöffneten Spotlight erhalten Sie Suchbenachrichtigungen speziell für dieses Spotlight. Wenn Sie z. B. eine Suche mit geöffnetem Talentmarken-Spotlight speichern, werden Sie automatisch benachrichtigt, sobald neue Kandidaten mit Ihrer Talentmarke interagieren.

3. Haben auf Ihre Talentmarke reagiert

Folgen Ihrem Unternehmen oder haben öffentlich auf Updates oder Jobanzeigen reagiert

Dieses Spotlight zeigt Personen mit öffentlichen Aktionen (also „Gefällt mir“-Klicks, Weiterleitungen oder Kommentaren auf Beiträge Ihres Unternehmens). Die Aktionen sind auf Ihre gesamte Talentmarke bezogen, etwa auf Ihrer Unternehmensseite, bei Unternehmens-Updates, Jobanzeigen und Sponsored Updates. Mit diesem Spotlight lassen sich potenzielle Kandidaten ermitteln, die Ihre Marke bereits kennen und sich für Ihre Arbeit interessieren.

Tipp: Eine starke Talentmarke kann die Annahmquote von InMails verdoppeln.²

4. Frühere Bewerber

Haben sich bereits bei Ihrem Unternehmen über eine LinkedIn Jobanzeige beworben oder eine Bewerbung begonnen

Dieses Spotlight gibt Aufschluss über Bewerber, die Sie über LinkedIn Jobs erfasst haben, sowie über unschlüssige Bewerber (sog. „Apply Starters“), die eine Bewerbung begonnen und ihr vollständiges LinkedIn Profil mit Ihnen geteilt haben. Sie finden so Kandidaten, die zwar geeignet, aber für eine frühere Position nicht die erste Wahl waren. Möglicherweise kommen diese Personen jetzt für aktuelle freie Positionen infrage. Kunden, die LinkedIn Referrals nutzen, können auch Bewerber aus ihrem Bewerbermanagementsystem integrieren (diese Funktionalität kann abhängig vom verwendeten BMS variieren).

Sie haben auch Zugriff auf „Apply Starters“, also unschlüssige Bewerber, die ihre Bewerbung zwar angefangen, aber nicht abgeschlossen haben.

Tipp: Diese unschlüssigen Bewerber reagieren 4 Mal eher auf eine InMail.³

² LinkedIn Bericht 2015 „Why and How People Change Jobs“. ³ 2016 LinkedIn Daten