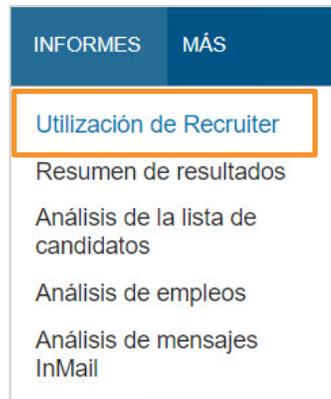


# Cómo interpretar el informe de utilización de Recruiter

El informe de utilización de Recruiter te ayuda a saber si estás usando Recruiter de forma eficaz y en qué aspectos puedes mejorar. De forma predeterminada verás los datos sobre uso relativos a todos los integrantes de tu contrato, pero si tu administrador limita el acceso al informe, solo verás los datos sobre tu uso de Recruiter.

## Acceso al informe de utilización de Recruiter

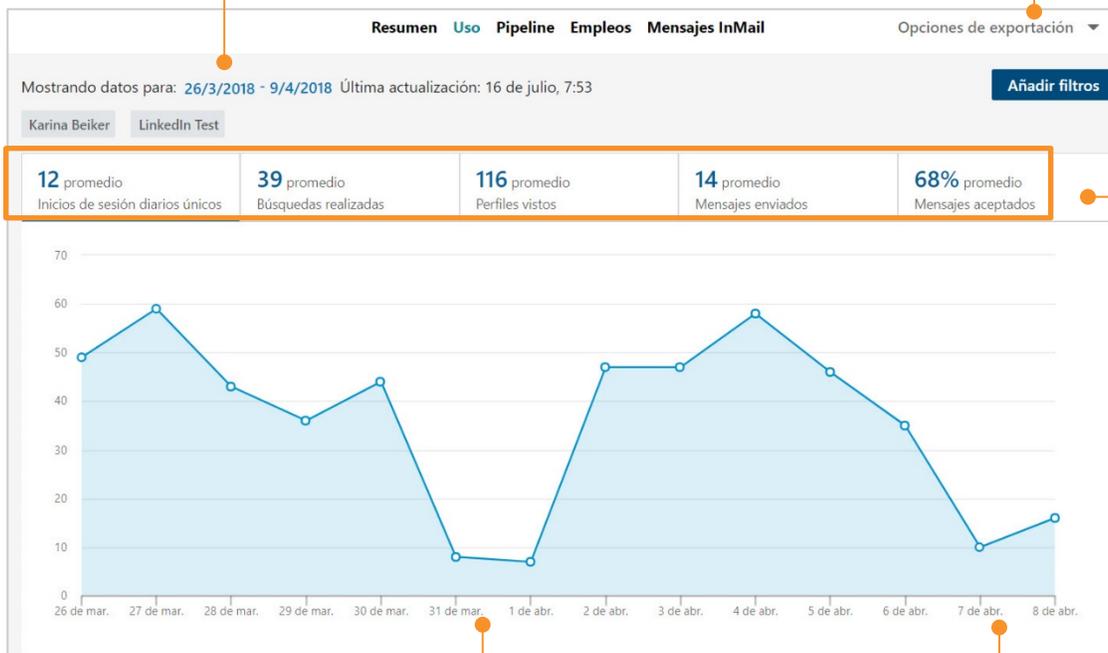
1. Coloca el cursor sobre **Informes** y haz clic en **Utilización de Recruiter**.



2. En la parte superior de la pantalla se muestra la actividad general.

Puedes ver datos de los últimos 7, 30 o 90 días, las dos últimas semanas o cualquier rango de fechas de los dos últimos años.

Haz clic en **Opciones de exportación** para descargar los datos en un archivo CSV.



Puedes filtrar por usuario y contrato para ver información más precisa.

Haz clic en las pestañas para alternar entre distintas vistas de datos.

Probablemente observes ausencia de actividad durante los fines de semana.

3. Haz clic en **Añadir filtros** para filtrar los datos por **Usuarios** y **Contratos**.

Añadir filtros

Haz clic en **Aplicar filtros** para guardar los cambios.

Busca el nombre de un usuario o de un contrato.

Si tienes acceso a varios contratos puedes seleccionar **Todos los contratos**.

Cancelar

Aplicar filtros

Usuarios

Nombre de usuario o contrato

Seleccionadas (2)

Borrar todo

Licencias

Karina Beiker X

Contratos

LinkedIn Test X

Haz clic en **X** para eliminar un usuario o contrato.

4. En la parte inferior de la página se muestra la tabla **Detalles del uso**, que resume la utilización de Recruiter de cada una de las personas de tu panel. La información de esta tabla te será útil para valorar la eficiencia de tu trabajo e identificar áreas de mejora.

Detalles del uso

2.531 titulares de licencia | Personalizar columnas

Titular de licencia	Inicios de sesión diarios únicos	Empleos anunciados	Búsquedas realizadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados	Mensajes enviados	Mensajes aceptados	Mensajes rechazados
	13	4	29	203	26	38	16	8
	8	0	13	61	2	3	2	0
	1	0	0	8	0	1	1	0

Personalizar columnas

Personalizar columnas

- Titular de licencia
- Inicios de sesión diarios únicos
- Búsquedas realizadas
- Alertas de búsqueda guardadas
- Perfiles vistos
- Perfiles guardados
- Proyectos creados
- Mensajes enviados
- Mensajes aceptados
- Mensajes rechazados
- Tasa de aceptación de mensajes
- Tasa de respuesta de mensajes

Haz clic en **Personalizar columnas** para elegir qué datos quieres que aparezcan en la tabla.

## Consulta del informe de utilización de Recruiter

El informe de utilización de Recruiter te da una panorámica general de tu rendimiento y es una buena forma de ver la relación entre todas tus acciones en Recruiter. Los ejemplos siguientes te servirán de guía para consultar e interpretar el informe.

### Búsquedas

Para que tus búsquedas sean más eficaces, te recomendamos usar cadenas de búsqueda booleana y filtros para afinar los resultados, guardar las mejores búsquedas y crear alertas de búsqueda para ahorrar tiempo y trabajo. Compara los datos de las columnas **Búsquedas realizadas**, **Búsquedas guardadas**, **Alertas de búsqueda** y **Perfiles vistos** para saber si estás utilizando un enfoque eficaz.

Búsquedas realizadas	Búsquedas guardadas	Alertas de búsqueda guardadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados
23	5	2	45	25

Datos: el número de **Búsquedas realizadas** coincide con el de **Perfiles vistos**.

Indicador: estás buscando a personas concretas por su nombre.

Recomendación: familiarízate con las distintas opciones de búsqueda de Recruiter para ampliar tu base de datos de candidatos yendo más allá de tu propia red.

Búsquedas realizadas	Búsquedas guardadas	Alertas de búsqueda guardadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados
25	0	0	25	25

Datos: pocas **Búsquedas realizadas** y muchos **Perfiles vistos**.

Indicador: estás haciendo búsquedas demasiado generales.

Recomendación: afina tus búsquedas utilizando modificadores booleanos y filtros.

Búsquedas realizadas	Búsquedas guardadas	Alertas de búsqueda guardadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados
5	0	0	911	1

Datos: muchas **Búsquedas realizadas** y pocas (o ninguna) **Alertas de búsqueda**.

Indicador: estás haciendo varias veces las mismas búsquedas, lo que supone un trabajo innecesario.

Recomendación: guarda búsquedas y crea alertas de búsqueda para ahorrar tiempo y trabajo.

Búsquedas realizadas	Búsquedas guardadas	Alertas de búsqueda guardadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados
45	5	2	42	25

Datos: pocas **Búsquedas realizadas**, no demasiados **Perfiles vistos** y **Alertas de búsqueda** creadas.

Indicador: estás haciendo búsquedas eficaces.

Recomendación: sigue así; vas por el buen camino.

Búsquedas realizadas	Búsquedas guardadas	Alertas de búsqueda guardadas	Perfiles vistos	Perfiles guardados
23	15	8	196	103

## Mensajes InMail

El éxito de tus mensajes InMail reside en dirigirte a los candidatos adecuados con un mensaje personalizado y relevante. Para eso, es esencial dedicar unos minutos a revisar el perfil del candidato antes de enviarle un mensaje InMail. Compara los datos de las columnas **Perfiles vistos**, **Mensajes InMail enviados**, **Mensajes InMail aceptados**, **Mensajes InMail rechazados**, **Tasa de aceptación** y **Tasa de respuesta (%)** para ver cómo están funcionando tus mensajes InMail.\*

Perfiles vistos	Perfiles guardados	Mensajes enviados	Mensajes aceptados	Mensajes rechazados	Tasa de aceptación de mensajes	Tasa de respuesta de mensajes
42	25	13	4	2	0.307692	0.461538

\* En el informe de análisis de mensajes InMail encontrarás información más detallada sobre tu actividad.

**Datos:** el número de **Mensajes InMail enviados** es superior al de **Perfiles vistos**, y la **Tasa de respuesta a mensajes InMail** es baja.

**Indicador:** estás bombardeando a los miembros con mensajes InMail.

**Recomendación:** dedica más tiempo a leer los perfiles y a personalizar los mensajes que envías.

Perfiles vistos	Perfiles guardados	Mensajes enviados	Mensajes aceptados	Mensajes rechazados	Tasa de aceptación de mensajes	Tasa de respuesta de mensajes
8	45	307	3	10	0.042345	0.461538

**Datos:** el número de **Perfiles vistos** es igual o superior al de **Mensajes InMail enviados**, y la **Tasa de respuesta a mensajes InMail** es alta.

**Indicador:** estás dedicando tiempo a examinar los perfiles para ver si la persona encaja con el puesto, y seguramente estés personalizando tus mensajes.

**Recomendación:** sigue así; vas por el buen camino.

Perfiles vistos	Perfiles guardados	Mensajes enviados	Mensajes aceptados	Mensajes rechazados	Tasa de aceptación de mensajes	Tasa de respuesta de mensajes
81	37	10	8	0	0.80	0.80

## Creación de una base de datos de candidatos

Guardar perfiles en proyectos y añadir etiquetas y estados a los perfiles son acciones clave para crear una base de datos de candidatos. Revisa los datos de las columnas **Perfiles guardados**, **Nuevo estado** y **Nueva etiqueta** para saber cuántos perfiles has guardado en proyectos, cuántos estados has asignado a perfiles y cuántas etiquetas has añadido a perfiles en un periodo de tiempo determinado.\*

Perfiles vistos	Perfiles guardados	Mensajes enviados	Mensajes aceptados	Mensajes rechazados	Tasa de aceptación de mensajes	Tasa de respuesta de mensajes	Nuevos estados	Nuevas etiquetas
42	25	13	4	2	0.30	0.46	6	168

\* Si quieres información más detallada, consulta el informe de análisis de la base de datos de candidatos y la información de cada proyecto.