

Come Interpretare il report di utilizzo di Recruiter

Il report di utilizzo di Recruiter ti aiuta a valutare l'efficacia delle tue attività in Recruiter e identificare gli aspetti da migliorare. Di default vedrai tutti i dati di utilizzo per il tuo contratto. Se il tuo amministratore ha limitato l'accesso al report, vedrai solo quelli relativi a te.

Accedere al report di utilizzo di Recruiter

1. Posiziona il cursore su **Reports (Report)** e clicca su **Recruiter Usage (Utilizzo di Recruiter)**.

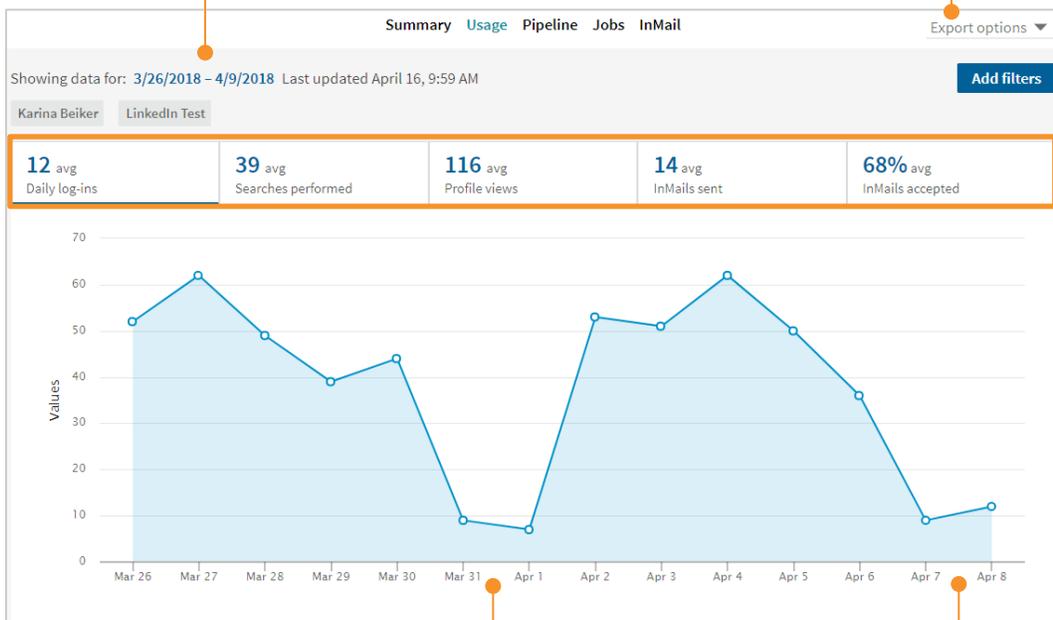


2. Nella parte superiore dello schermo, rivedi l'attività generale.

Puoi selezionare gli ultimi 7, 30 o 90 giorni, le ultime 2 settimane oppure scegliere un intervallo di date personalizzato entro gli ultimi 2 anni.

Clicca su **Export options (Opzioni di esportazione)** per scaricare i dati in un file .CSV.

Puoi limitare i dati visualizzati filtrandoli per utente e contratto.



Clicca sulle schede per visualizzare altri tipi di dati.

Probabilmente noterai l'assenza di dati in corrispondenza dei fine settimana.

3. Clicca su **Add Filters (Aggiungi filtri)** per filtrare i dati per **utenti** e **contratti**.

Add filters

Clicca su **Apply filters (Applica filtri)** per salvare le modifiche.

Cerca il nome di un utente o di un contratto.

Se hai accesso a più contratti, puoi selezionare **All contracts (Tutti i contratti)**.

Cancel Apply filters

Users

Enter a user or contract name

Select all seats:

- Your contract (LinkedIn Test)
- All contracts (100)

Selected (2) Clear all

Seats

- Karina Beiker X

Contracts

- LinkedIn Test X

Clicca su **X** per rimuovere singoli utenti e contratti.

4. In basso sullo schermo, la tabella **Usage Details (Dettagli utilizzo)** riassume i dati di utilizzo del singolo recruiter per ogni persona sulla tua dashboard. Puoi usare le informazioni in questa tabella per valutare l'efficacia delle tue attività e identificare gli aspetti da migliorare.

Usage Details

27 seat holders | [Customize Columns](#)

Name	Unique daily logins	Job posts	Searches Performed	Profiles Viewed	Profiles Saved	InMails Sent	InMails Accepted	InMails Declined
Francesca Buren	13	4	29	203	26	38	16	8
Blake Martinez	8	0	13	61	2	3	2	0
Phillip Rivers	1	0	0	8	0	1	1	0

Customize Columns

- Searches Saved
- Searches Alerts
- Projects Created
- InMails Sent
- InMails Accepted
- InMails Declined
- InMail Acceptance Rate
- InMail Decline Rate
- InMail Response Rate
- New Status
- New Tag

Clicca su **Customize Columns (Personalizza colonne)** per scegliere quali dati visualizzare nella tabella.

Interpretare il report di utilizzo di Recruiter

Il report di utilizzo ti dà un quadro d'insieme delle tue performance e ti aiuta a capire come tutte le tue attività in Recruiter siano interconnesse. Gli scenari di esempio qui sotto forniscono una guida per leggere e interpretare i dati del report di Recruiter.

Ricerche

Per ottenere il massimo dalle tue ricerche, dovresti usare stringhe booleane e filtri per restringere i risultati, salvare le ricerche migliori, e creare avvisi di ricerca che ti aiuteranno a risparmiare tempo e fatica. Confronta i dati nelle colonne **Searches Performed (Ricerche effettuate)**, **Searches Saved (Ricerche salvate)**, **Search Alerts (Avvisi di ricerca)** e **Profiles Viewed (Profili visualizzati)** per capire se il tuo approccio è davvero efficiente ed efficace.

Searches Performed	Searches Saved	Searches Alerts	Profiles Viewed	Profiles Saved
23	5	2	45	25

Dati: ricerche effettuate pari ai profili visualizzati.

Indicatore: cerchi persone specifiche per nome.

Suggerimento: approfondisci e applica i vari tipi di ricerca disponibili in Recruiter per ampliare il pool di talenti andando oltre la tua rete.

Searches Performed	Searches Saved	Searches Alerts	Profiles Viewed	Profiles Saved
25	0	0	25	25

Dati: poche ricerche effettuate e molti profili visualizzati.

Indicatore: stai facendo ricerche troppo ampie.

Suggerimento: rifinisci le ricerche usando stringhe booleane e filtri.

Searches Performed	Searches Saved	Searches Alerts	Profiles Viewed	Profiles Saved
5	0	0	911	1

Dati: molte ricerche effettuate e pochi (o zero) avvisi di ricerca.

Indicatore: fai troppa fatica inutilmente ripartendo più volte da zero.

Suggerimento: salva le ricerche e imposta avvisi per risparmiare tempo e fatica.

Searches Performed	Searches Saved	Searches Alerts	Profiles Viewed	Profiles Saved
45	5	2	42	25

Dati: poche ricerche effettuate, non tantissimi profili visualizzati, e sono stati creati degli avvisi di ricerca.

Indicatore: stai facendo ricerche in modo efficiente.

Suggerimento: continua così!

Searches Performed	Searches Saved	Searches Alerts	Profiles Viewed	Profiles Saved
23	15	8	196	103

Messaggi InMail

Il successo dei messaggi InMail sta nel mirare ai talenti giusti usando le parole giuste, in modo personalizzato. È quindi fondamentale esaminare con calma ogni profilo prima di scrivere a qualcuno. Confronta i dati nelle colonne **Profiles Viewed (Profili visualizzati)**, **InMails Sent (Messaggi InMail inviati)**, **InMails Accepted (Messaggi InMail accettati)**, **InMails Declined (Messaggi InMail rifiutati)**, **Acceptance Rate (Tasso di accettazione)** e **Response Rate (%) (Tasso di risposta)** per capire se i tuoi messaggi InMail hanno successo.*

Profiles Viewed	Profiles Saved	InMails Sent	InMails Accepted	InMails Declined	InMail Acceptance Rate	InMail Response Rate
42	25	13	4	2	0.307692	0.461538

*Per un quadro più dettagliato, usa il report delle analisi InMail.

Dati: messaggi InMail inviati superiori ai profili visualizzati, tasso di risposta basso.

Indicatore: stai inviando troppi messaggi InMail a caso.

Suggerimento: dedica più tempo a esaminare i profili e a personalizzare i messaggi che invii.

Profiles Viewed	Profiles Saved	InMails Sent	InMails Accepted	InMails Declined	InMail Acceptance Rate	InMail Response Rate
8	45	307	3	10	0.042345	0.461538

Dati: profili visualizzati pari o superiori ai messaggi InMail inviati, tasso di risposta alto.

Indicatore: stai esaminando con calma i profili per assicurarti che siano adatti e probabilmente stai personalizzando i messaggi.

Suggerimento: continua così!

Profiles Viewed	Profiles Saved	InMails Sent	InMails Accepted	InMails Declined	InMail Acceptance Rate	InMail Response Rate
81	37	10	8	0	0.80	0.80

Pipeline

Per creare una pipeline di talenti è molto importante salvare i profili nei progetti e aggiungere tag e stati. Esamina i dati nelle colonne **Profiles Saved (Profili salvati)**, **New Status (Nuovo stato)** e **New Tag (Nuovo tag)** per vedere quanti profili hai salvato nei progetti, quanti stati hai applicato e quanti tag hai aggiunto nell'arco di un determinato periodo di tempo.*

Profiles Viewed	Profiles Saved	InMails Sent	InMails Accepted	InMails Declined	InMail Acceptance Rate	InMail Response Rate	New Status	New Tag
42	25	13	4	2	0.30	0.46	6	168

*Per un quadro più dettagliato, usa il report delle analisi della pipeline e le informazioni all'interno dei singoli progetti.