

Spotlight: dai la priorità ai lead interessati

Seleziona un percorso

Nel 2019 LinkedIn lancerà una nuova versione di Recruiter e Lavoro per i clienti. Il passaggio alla nuova versione avverrà nel corso di più mesi.

Clicca l'immagine che corrisponde alla tua schermata principale di Recruiter per avere accesso a utili risorse relative alla tua esperienza attuale.

The screenshot shows the LinkedIn Recruiter dashboard. At the top, there's a navigation bar with 'RECRUITER' and tabs for 'PROJECTS', 'CLIPBOARD', 'JOBS', 'REPORTS', and 'MORE'. A search bar is present with the text 'Start a new search'. Below the search bar, there's a 'See what's new' banner with a 'Learn more' button. The main content area is divided into two columns. The left column has a 'Get Started' section with three cards: 'Follow candidates to get updated on their profile changes...', 'Save a search to get notified when new people match your criteria...', and 'Post a job to attract top talent from millions of people on LinkedIn...'. The right column has three sections: 'People You May Want to Hire', 'Project Activity' (listing 'Animator in SF' and 'Sales exec top 25'), and 'Job Activity' (listing 'Account manager' and 'Software Specialist-202').

The screenshot shows the 'Progetti recenti' (Recent Projects) page in LinkedIn Recruiter. The user profile 'Harley Bryant' is visible on the left. The main content area lists four projects:

- Project Manager - SF** (ID: 248259844): Creazione: 2 mesi fa, Proprietario: Harley Bryant, 4 candidati nella pipeline. Visualizzazione: 3 ore fa.
- project manager SF** (ID: 168071300): Singapore, Singapore • Creazione: 1 settimana fa, Proprietario: Pat Gonzalez. Lavoro: Testing Email Notification (Stato: attivo): 26 candidati. Profili corrispondenti segnalati (Stato: attivo). 8 candidati nella pipeline. Visualizzazione: 3 ore fa.
- Software Engineer** (ID: 188202356): San Francisco Bay Area • Creazione: 5 mesi fa, Proprietario: Kendall Goodman. Lavoro: Software Engineer (Stato: bozza). 9 candidati nella pipeline. Visualizzazione: 1 settimana fa.
- project manager SF** (ID: 168071300): Visualizzazione: 2 mesi fa.

Versione precedente Recruiter e Lavoro

Gli Spotlight ti aiutano a dare priorità ai candidati più propensi a interagire con te e la tua organizzazione, in base alle informazioni sulla loro attività su LinkedIn. I lead negli spotlight sono in media il 64% più propensi a rispondere a un messaggio InMail.

Seleziona gli **spotlight** nella parte superiore dei risultati della ricerca

Nel menu a discesa trovi altri **spotlight**

The screenshot shows the LinkedIn Recruiter interface. At the top, there is a navigation bar with 'RECRUITER' and tabs for 'PROJECTS', 'CLIPBOARD', 'JOBS', 'REPORTS', and 'MORE'. A search bar contains 'Start a new search' and a dropdown menu shows 'Advanced • Saved / History'. Below the search bar, a summary row displays four statistics: '141,856 total candidates', '27,517 are more likely to respond', '17,715 open to new opportunities', and '14,130 engaged with your Talent Brand'. A candidate profile for Hollis Lamb is shown, including his photo, name, title 'Sales Professional', location 'San Francisco Bay Area', and work history at Aconex and Lyris. A 'Save to a project' button is visible next to the profile.

1. Are more likely to respond (Più propensi a rispondere)

Più propensi a risponderti in base alla cronologia dei tuoi messaggi e alle tue interazioni con i candidati

Velocizza i tempi di assunzione con uno spotlight che ti mostra i candidati più propensi a risponderti. Recruiter genera l'elenco in base ai dati sui candidati e alle informazioni sulle risposte che hai ottenuto in passato, aiutandoti a ottimizzare il tuo pool di talenti qualificati e a scegliere chi contattare prima. I risultati in questo spotlight sono su misura per te e per la tua organizzazione, così potrai individuare i talenti che meglio rispondono alle tue esigenze.

2. Open to new opportunities (Aperti a nuove opportunità)

Attualmente interessati a parlare di nuove opportunità con i recruiter

Scopri candidati che, negli ultimi 90 giorni, hanno condiviso privatamente di essere interessati a nuove opportunità. Puoi saperne di più sui loro interessi di carriera spostando il cursore sull'icona "Aperto a nuove opportunità" nel riepilogo del profilo.

Suggerimento: i candidati aperti a nuove opportunità sono due volte più propensi a rispondere a un messaggio InMail.¹

¹ Dati LinkedIn 2016

Lo sapevi?

Salva un avviso di ricerca Spotlight.

Se salvi una ricerca con un modulo Spotlight aperto, puoi ricevere avvisi della ricerca salvata per quello spotlight. Ad esempio, se salvi una ricerca con il modulo Spotlight Talent Brand aperto, riceverai una notifica ogni volta che un nuovo candidato interagisce con il tuo talent brand.

3. Engaged with your Talent Brand (Interagiscono con il tuo talent brand)

Seguono la tua azienda o hanno interagito pubblicamente con aggiornamenti o offerte di lavoro

Scopri quali candidati hanno eseguito un'azione pubblica, come consigliare, condividere o commentare i post dell'azienda nell'ambito del tuo talent brand, che include la tua pagina aziendale, gli aggiornamenti dell'azienda, le offerte di lavoro e gli aggiornamenti sponsorizzati. Questo spotlight è utile per mirare ai potenziali candidati che conoscono già il tuo brand e sono interessati al tuo lavoro.

Suggerimento: sviluppare il tuo talent brand può raddoppiare il tasso di risposta ai messaggi InMail.²

4. Precedenti candidature (Past applicants)

In passato si sono candidati (o hanno iniziato a farlo) per un'offerta di lavoro presso la tua azienda tramite LinkedIn

Qui puoi vedere le candidature che hai raccolto tramite LinkedIn Lavoro, oltre agli "Apply Starter", ovvero gli utenti che hanno iniziato il processo di candidatura e condiviso il loro profilo LinkedIn completo con te. Filtrando per precedenti candidature potrai mirare ai candidati "medaglia d'argento" che per un soffio non sono riusciti a ottenere un ruolo in precedenza, ma che potrebbero essere adatti alle posizioni attualmente aperte. I clienti LinkedIn Referrals possono anche integrare le candidature dal loro sistema di gestione dei candidati (le funzionalità possono variare in base all'ATS).

Puoi anche accedere agli "Apply Starter", gli utenti che hanno iniziato a candidarsi senza completare la procedura.

Suggerimento: gli "Apply Starter" sono 4 volte più propensi a rispondere a un messaggio InMail.³

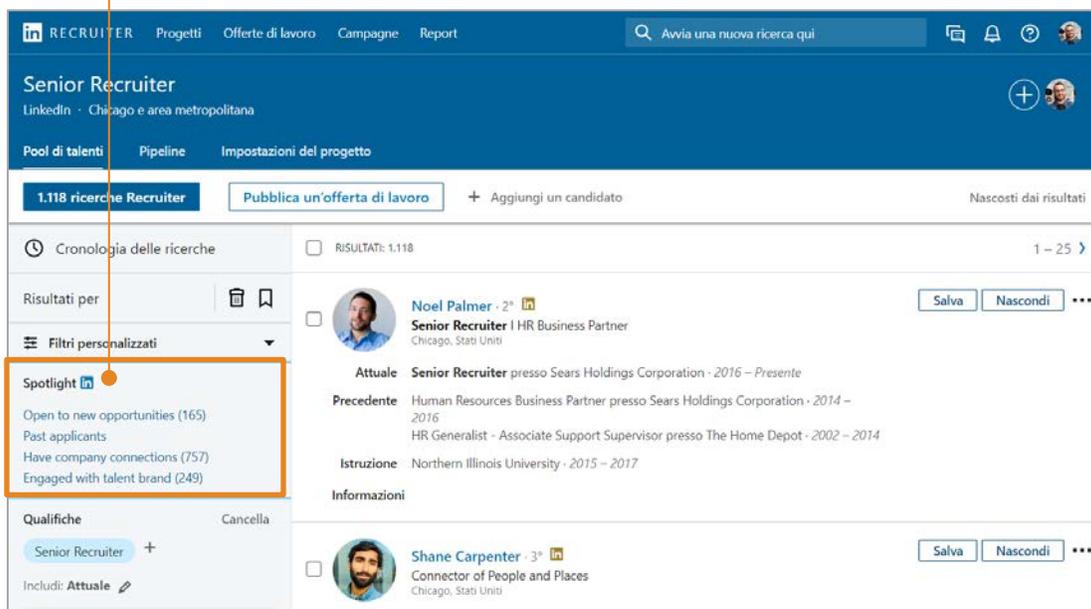
²LinkedIn, report 2015 "Come e perché si cambia lavoro". ³Dati LinkedIn 2016

Nuova versione Recruiter e Lavoro

Gli Spotlight ti aiutano a dare priorità ai candidati più propensi a interagire con te e la tua organizzazione, in base alle informazioni sulla loro attività su LinkedIn. I lead negli spotlight sono in media il 64% più propensi a rispondere a un messaggio InMail.

Lavorare con gli Spotlight

Seleziona **Spotlights (Spotlight)** nella colonna a sinistra.



1. Aperti a nuove opportunità

Attualmente interessati a parlare di nuove opportunità con i recruiter

Scopri candidati che, negli ultimi 90 giorni, hanno condiviso privatamente di essere interessati a nuove opportunità. Puoi saperne di più sui loro interessi di carriera cliccando sull'icona "Aperto a nuove opportunità" nel riepilogo del profilo.

Suggerimento: i candidati aperti a nuove opportunità sono due volte più propensi a rispondere a un messaggio InMail.¹

2. Precedenti candidature

In passato si sono candidati (o hanno iniziato a farlo) per un'offerta di lavoro presso la tua azienda tramite LinkedIn

Qui puoi vedere le candidature che hai raccolto tramite LinkedIn Lavoro, oltre agli "Apply Starter", ovvero gli utenti che hanno iniziato il processo di candidatura e condiviso il loro profilo LinkedIn completo con te. Filtrando per precedenti candidature potrai mirare ai candidati "medaglia d'argento" che per un soffio non sono riusciti a ottenere un ruolo in precedenza, ma che potrebbero essere adatti alle posizioni attualmente aperte.

Suggerimento: gli "Apply Starter" sono 4 volte più propensi a rispondere a un messaggio InMail.²

¹ Dati LinkedIn 2016 ² Dati LinkedIn 2016

Lo sapevi?

Salva un avviso di ricerca Spotlight.

Se salvi una ricerca con uno Spotlight selezionato, puoi ricevere avvisi della ricerca salvata per quello spotlight. Ad esempio, se salvi una ricerca con lo Spotlight Talent Brand selezionato, riceverai una notifica ogni volta che un nuovo candidato interagisce con il tuo talent brand.

3. Hanno collegamenti con l'azienda

Sono collegamenti di 1° grado di dipendenti della tua azienda

Le tue ricerche saranno più veloci se ti concentri sui candidati che hanno collegamenti in azienda. I dipendenti possono confermare l'idoneità dei candidati, e possono anche aiutarti a metterti in contatto con i migliori talenti.

Suggerimento: i professionisti trovano un nuovo lavoro in primo luogo tramite persone che conoscono.³

4. Interagiscono con il tuo talent brand

Seguono la tua azienda o hanno interagito pubblicamente con aggiornamenti o offerte di lavoro

Scopri quali candidati hanno eseguito un'azione pubblica, come consigliare, condividere o commentare i post dell'azienda nell'ambito del tuo talent brand, che include la tua pagina aziendale, gli aggiornamenti dell'azienda, le offerte di lavoro e gli aggiornamenti sponsorizzati. Questo spotlight è utile per mirare ai potenziali candidati che conoscono già il tuo brand e sono interessati al tuo lavoro.

Suggerimento: sviluppare il tuo talent brand può raddoppiare il tasso di risposta ai messaggi InMail.³

³ LinkedIn, report 2015 "Come e perché si cambia lavoro".