

Spotlight: dai la priorità ai lead interessanti

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's a navigation bar with 'PROJECTS', 'CLIPBOARD', 'JOBS', 'REPORTS', and 'MORE'. Below that is a search bar with 'Start a new search' and 'Advanced • Saved / History' options. The main content area displays search results for '141,856 total candidates'. A spotlight overlay highlights a specific candidate, Hollis Lamb, with the following statistics: 27,517 are more likely to respond, 17,715 are open to new opportunities, and 14,130 are engaged with your Talent Brand. The candidate profile for Hollis Lamb is shown, including his current role as Sales Development Representative at Aconex and past roles at Lyris and Comcast Business.

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

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