

ServiConnect^{*)} – die coolste Jobplattform

Vernetzen, Bewerben, Durchstarten

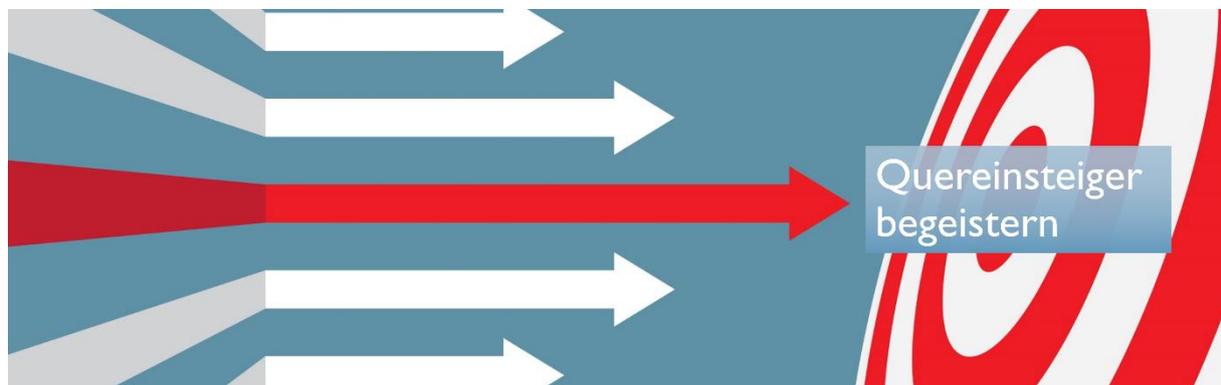
*) vorläufiger Projektname

Der Schweizer Service Verband SKDV etabliert eine online Plattform um gezielt Quereinsteiger für den Beruf als Servicetechniker zu gewinnen.

Zielpublikum sind Berufsleute mit wenig oder viel Erfahrung, die einen Fähigkeitsausweis in einem technischen Beruf mitbringen.

Was ist der Hintergrund für diese Initiative?

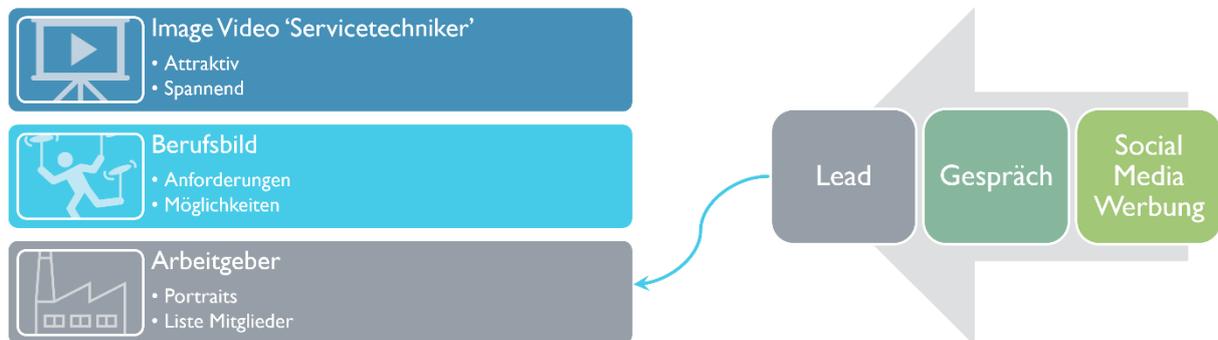
- Es herrscht ein akuter Fachkräftemangel
- Es ist schwierig Servicetechniker zu rekrutieren / zu finden
- Herkömmliche Methoden wie Inserate oder auch Direktansprachen sind unzureichend
- Aufgabe als Verband das Berufsbild zu stärken und den Mitgliedern einen Mehrwert bieten
- Ziel/Absicht: Potentielle Quereinsteiger für den Beruf zu begeistern



Konzept / Übersicht

Das Konzept besteht aus 2 Teilen:

Der ServiConnect Plattform und einer online Marketing Kampagne.



Die ServiConnect-Plattform beinhaltet folgende Elemente:

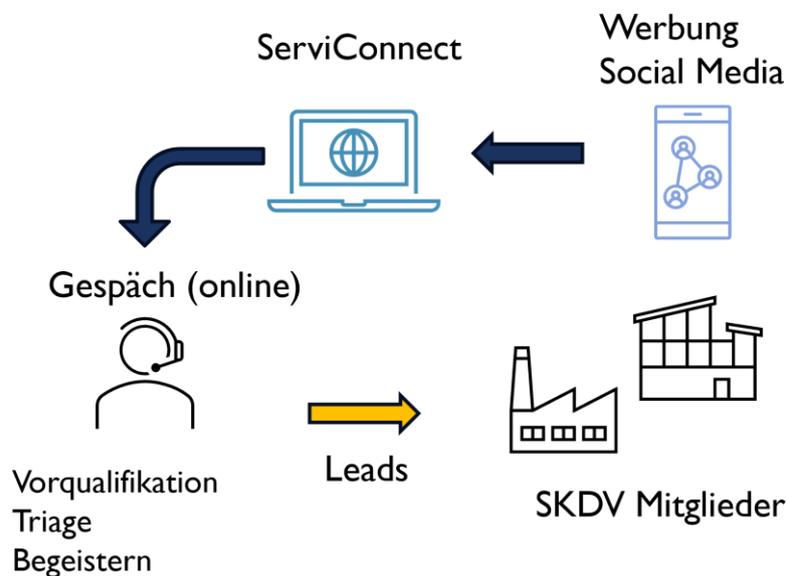
- Vorstellung und Beschreibung des Berufsbilds
 - Was sind die Anforderungen
 - Was sind die Möglichkeiten
- Image Video 'Servicetechniker'
 - Attraktiv, zeitgemäss, spannend
 - Spricht insbesondere die Gen Y und Gen Z an
- Kurz-Portraits der SKDV Mitglieder, die bei der Initiative mitmachen
 - Firmenprofil
 - Offene Stellen

Die Marketingkampagne besteht aus 3 Schritten:

1. Social Media Werbung
 - a. In den einschlägigen Kanälen auf die Zielgruppe ausgerichtet
 - b. Bei Interesse landet der Interessent mit einem Klick auf einer Landingpage (ServiConnect-Plattform) >> 1-Klick-Bewerbung
 - c. Dort findet er alle Angaben und Informationen und kann sich mit wenigen Klicks und einem Minimum an Angaben direkt anmelden bzw. bewerben
 - d. Name, Vorname, E-Mail Adresse und Telefonnummer genügt
 - e. über einen Online-Terminkalender kann er direkt einen Termin buchen

2. Qualifikationsgespräch
 - a. Der Interessent wird von einer SKDV-Fachperson angerufen
 - b. Der Interessent wird in einem Gespräch qualifiziert:
 - i. Berufsausbildung / Ausweise
 - ii. Erfahrung
 - iii. Geografische Präferenz
 - c. Der Interessent wird beraten in Bezug auf berufliche Perspektiven und mögliche Firmen

3. Lead
 - a. Sofern der Interessent das wünscht und einverstanden ist, wird er als 'Lead' den möglichen Firmen, die entsprechende offene Stellen haben, weitergereicht.
 - b. Die Firma übernimmt dann den 'Lead' und nimmt mit dem Interessenten Kontakt auf.
 - c. Der 'Lead' wird in einer Lead-Management-Datenbank beim SKDV erfasst und für eine gewisse Zeit gespeichert.



Umsetzung

Der SKDV wird dieses Projekt mit der Firma Risem AG (Solothurn) umsetzen.

- Risem bringt einschlägige Erfahrung im Bereich Employer Branding und Mitarbeitergewinnung mit – insbesondere auch für Servicetechniker
- Das Projekt wird nur umgesetzt, wenn mittels Crowdfunding die entsprechende Finanzierung für das erste Jahr gesichert ist (siehe Abschnitt Finanzierung)
- Ziel ist es die Kampagne 4. Quartal 2024 zu starten



Lernen Sie die Experten hinter risem kennen

Unser Team besteht aus Profis in ihren Fachgebieten – breit aufgestellt mit dem gemeinsamen Ziel: Ihre Erwartungen jederzeit zu übertreffen. Werden Sie gemeinsam mit der risem GmbH zum führenden Top-Arbeitgeber.

Die wichtigsten Fakten hinter der risem GmbH

Ihr zuverlässiger Partner für hochwertige Resultate in der Personalgewinnung und -bindung.

13

Vollzeit-Mitarbeitende an unserem Standort in Solothurn

16.000

generierte Bewerbungen und Neukundenanfragen im letzten Jahr

160

Bestandskunden, die durch die Strategien von risem profitiert haben

2020

in der schönsten Barockstadt der Schweiz gegründet

Finanzierung

Die initiale Finanzierung für das 1. Jahr sieht folgendermassen aus:

ServiConnect-Plattform

Erstellung	CHF 10'000	einmalig
Betrieb	CHF 3'000	jährlich wiederkehrend

Marketingkonzept

Erstellung	CHF 10'000	einmalig (Landing Page, Texte, Film)
Werbung	CHF 36'000	CHF 3'600 pro Monat, variabel
Recruiter	CHF 36'000	Schätzung – variabel

Budget: CHF 100'000

Crowdfunding: 30 Firmen finanzieren das erste Jahr mit einem Betrag von CHF 3'000

Wichtig: der SKDV tritt nicht als Vermittler auf und verlangt auch keine Vermittlungsgebühr.

Der Betrieb der Plattform und des Marketingkonzepts wird ausschliesslich von Mitgliedern getragen, die eine jährliche Gebühr bezahlen, die zusätzlich zum Mitgliederbeitrag erhoben wird.

Vision / Zielsetzung

- Teilnahme: 30 Mitglieder mit CHF 3'000 Funding
- Potential: min. 30 Leads pro Monat generieren. Min. 30% der Leads sind erfolgreich (Anstellung)
- Vergleichszahl: durchschnittliche Kosten einer Rekrutierung ist CHF 15'000