

■ DER SOCIAL-MEDIA-CHECK

Bereit für mehr Bewerbungen und Anfragen?

12 Punkte, die vor dem Start einer Kampagne sitzen sollten. Haken Sie ab, was bei Ihnen schon steht – am Ende sehen Sie, wo Sie stehen und was als Nächstes kommt.

Teil A · Mitarbeiter gewinnen SOCIAL MEDIA RECRUITING

- ☐ 01 **Sie wissen genau, wen Sie suchen.**
Beruf, Pflicht-Qualifikationen und was verhandelbar ist – in drei Sätzen aufgeschrieben. Wer das nicht klar hat, bekommt viele Bewerbungen, die nicht passen.

- ☐ 02 **Ihr Angebot ist konkret.**
Gehalt als Spanne, Arbeitszeiten, Urlaub, Vorteile mit Zahlen. „Attraktive Vergütung“ und „junges Team“ liest niemand mehr.

- ☐ 03 **Sie wissen, warum Ihre Leute bleiben.**
Fragen Sie zwei, drei Mitarbeitende, was ihnen bei Ihnen gefällt. Diese Antworten sind die beste Grundlage für Ihre Anzeige.

- ☐ 04 **Es gibt echte Bilder.**
Team, Räume, Fahrzeuge, Alltag. Gute Smartphone-Fotos reichen völlig – Stockfotos dagegen wirken austauschbar.

- ☐ 05 **Die Bewerbung dauert unter zwei Minuten.**
Kein Anschreiben, kein Lebenslauf im ersten Schritt. Ein paar Fragen auf dem Smartphone und eine Telefonnummer genügen.

- ☐ 06 **Jemand meldet sich innerhalb von 48 Stunden.**
Eine feste Ansprechperson ruft schnell zurück und weiß, wann ein Probetag möglich ist. Wer tagelang wartet, ist beim nächsten Arbeitgeber.

- ☐ 07 **Das Budget ist realistisch geplant.**
Rechnen Sie pro Fachkraft-Stelle mit einem Budget ab etwa 2.000 € für Kampagne, Bewerber-Funnel und Werbebudget – und mit einigen Wochen Laufzeit.

Teil B · Mehr Kunden und Anfragen SOCIAL MEDIA MARKETING

- ☐ 08 **Ein klares Angebot pro Kampagne.**
Eine Leistung, eine Zielgruppe, ein nächster Schritt. Wer alles auf einmal bewirbt, wird von niemandem verstanden.
- ☐ 09 **Ihr Gebiet ist festgelegt.**
Woher sollen Ihre Kunden kommen – Landkreis, Umkreis in Kilometern, Bundesland? Das spart Budget und macht Anzeigen persönlicher.
- ☐ 10 **Anfragen landen auf einer eigenen Seite.**
Eine Landingpage mit genau einem Ziel statt Ihrer Startseite mit zehn Menüpunkten.
- ☐ 11 **Sie können messen, was ankommt.**
Meta-Pixel und Conversions API sind eingerichtet und datenschutzkonform eingebunden. Sonst optimiert die Werbeplattform ins Blaue.
- ☐ 12 **Sie planen mit Laufzeit und festem Monatsbudget.**
Kampagnen brauchen ein paar Wochen, um zu lernen. Ständiges An- und Ausschalten kostet am Ende mehr, als es spart.

Ihre Auswertung

- 10 bis 12** Sie sind startklar. Jetzt lohnt sich ein Erstgespräch – wir sagen Ihnen, was in Ihrer Region realistisch ist.
- 6 bis 9** Gute Basis. Die offenen Punkte schließen wir gemeinsam vor dem Start.
- unter 6** Arbeiten Sie zuerst an den offenen Punkten – diese Checkliste ist Ihr Fahrplan. Wir sind da, wenn Sie so weit sind.



Wenn Sie so weit sind: Lassen Sie uns sprechen.

Im kostenlosen Erstgespräch bekommen Sie eine ehrliche Einschätzung – auch wenn wir am Ende nicht zusammenarbeiten.

digimanufaktur.com/erstgesprach

Christian Lochmahr · 0179 6795951 · info@digimanufaktur.de