

(Zutreffendes bitte ankreuzen)

| | |
|---------------------|------------------------------|
| Auftraggeber | Ansprechpartner (m/w/d) |
| Unternehmen/Firma | Telefon |
| Straße | E-Mail |
| Postleitzahl, Ort | Datum, Stempel, Unterschrift |

| | |
|--|---|
| 08. März 2023 T5 JobMesse Stuttgart | Anmeldung bis 08.01.2023 Frühbucher-Preis bis 08.11.2022 vorbehaltlich der zum Anmeldezeitpunkt verfügbaren Paketangebote |
|--|---|

| Buchungspakete* | Paket A | Paket B | Paket C |
|---|---|---|---|
| Marketing vor und nach dem T5 JobMesse-Termin | | | |
| Firmenprofil und -logo auf T5 JobMesse LandingPage | ✓ | ✓ | ✓ |
| Firmenprofil im T5 ArbeitgeberProfil ab Anmeldung bis 12 Monate nach dem Event | ✓ | ✓ | ✓ |
| Firmenprofil im Messekatalog | 1 Seite | 2 Seiten | 2 Seiten plus red. Interview |
| Stellenanzeigen im Vorfeld des Events / T5 JobBörse | 3 Stellenanzeigen | 6 Stellenanzeigen | 10 Stellenanzeigen |
| X+ Stellenanzeigen auf T5 JobMesse LandingPage Unbegrenzte Aktualisierung bis zum EventTag | 3+ Stellenanzeigen | 6+ Stellenanzeigen | 10+ Stellenanzeigen |
| Stellenanzeigen zur Nachvermarktung nach dem Messetermin, pro Veröffentlichung nach 2, 4 und 6 Monaten (Σ Gesamt) | 1 Stellenanzeige (Σ 3 Stellenanzeigen) | 2 Stellenanzeigen (Σ 6 Stellenanzeigen) | 3 Stellenanzeigen (Σ 9 Stellenanzeigen) |
| Direct Mailing Ihrer Stellenanzeigen aus der T5 JobBörse an angemeldete Event-Kandidaten plus registrierte Job-Suchende | ✓ | ✓ | ✓ |
| Vermarktung via SEA, Newsletter, Marketing an Hochschulen, (Weiter-) Bildungseinrichtungen, Social Media ... | ✓ | ✓ | ✓ |
| Features & Formate, T5 JobMesse | | | |
| Standfläche, Stromanschluss, WLAN auf T5 JobMesse | 6 m ² | 9 m ² | 9 m ² Erweiterung möglich |
| Teilnahme an Podiumsdiskussion | | | ✓ |
| 20-minütiger Firmenvortrag auf der T5 JobMesse | | ✓ | ✓ |
| Integrierte Datenbank mit Teilnehmerprofilen und CVs zur aktiven Suche nach Kandidaten | ✓ | ✓ | ✓ |
| Anzahl der Recruiter für vorterminierte 1:1-Gesprächen mit Bewerbern auf der T5 JobMesse | 2 Recruiter | 3 Recruiter | 4 Recruiter |
| Catering am Messetag | 2 Aussteller-Tickets | 3 Aussteller-Tickets | 4 Aussteller-Tickets |
| Buchung zum Paketpreis | <input type="checkbox"/> 4.250,- € | <input type="checkbox"/> 5.750,- € | <input type="checkbox"/> 7.250,- € |
| Buchung zum Frühbucher-Preis bis 08.11.2022 | <input type="checkbox"/> 3.600,- € | <input type="checkbox"/> 4.900,- € | <input type="checkbox"/> 6.300,- € |

| | | |
|--|---|-----------------------------|
| KMU Förderprogramm Maßgeblich ist die Mitarbeiteranzahl (FTE) zum Zeitpunkt der Anmeldung. | <input type="checkbox"/> Wir sind ein Kleinunternehmen (bis 50 Mitarbeiter) | KU Rabatt: 1.000,- € |
| | <input type="checkbox"/> Wir sind ein mittelständisches Unternehmen (bis 250 Mitarbeiter) | MU Rabatt: 500,- € |

* Alle Preise verstehen sich zuzüglich der im Leistungszeitraum gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Maßgeblich für den Frühbucher-Preis ist das Eingangsdatum der Buchung bei T5. Sollte eine Präsenzmesse nicht wie geplant stattfinden, so kann die gebuchte Messeteilnahme in einen virtuellen Ersatztermin gewandelt werden. Ein Rücktritt ist bis sechs Wochen vor der jeweiligen Veranstaltung kostenfrei. Danach betragen die Stornokosten bis 4 Wochen vor der Veranstaltung 25%, danach 100% des Buchungsumfanges. Alternativ kann die Buchung in Online-Leistungen (T5 JobBörse, T5 JobLetter, T5 ArbeitgeberProfil) gewandelt werden. Ansonsten gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, einzusehen unter: www.t5-karriereportal.de/agb.

Warum die T5 JobMesse mehr als nur ein einmaliges Recruiting Event ist!

Zusammen mit Vor- und Nachvermarktung bietet die T5 JobMesse sowohl am Messetag als auch vor und nach dem Event hervorragende **Touchpoints für eine gute Candidate Journey – ein ganzes Jahr lang!**

Weshalb ist für Arbeitgeber eine gute Candidate Journey wichtig?

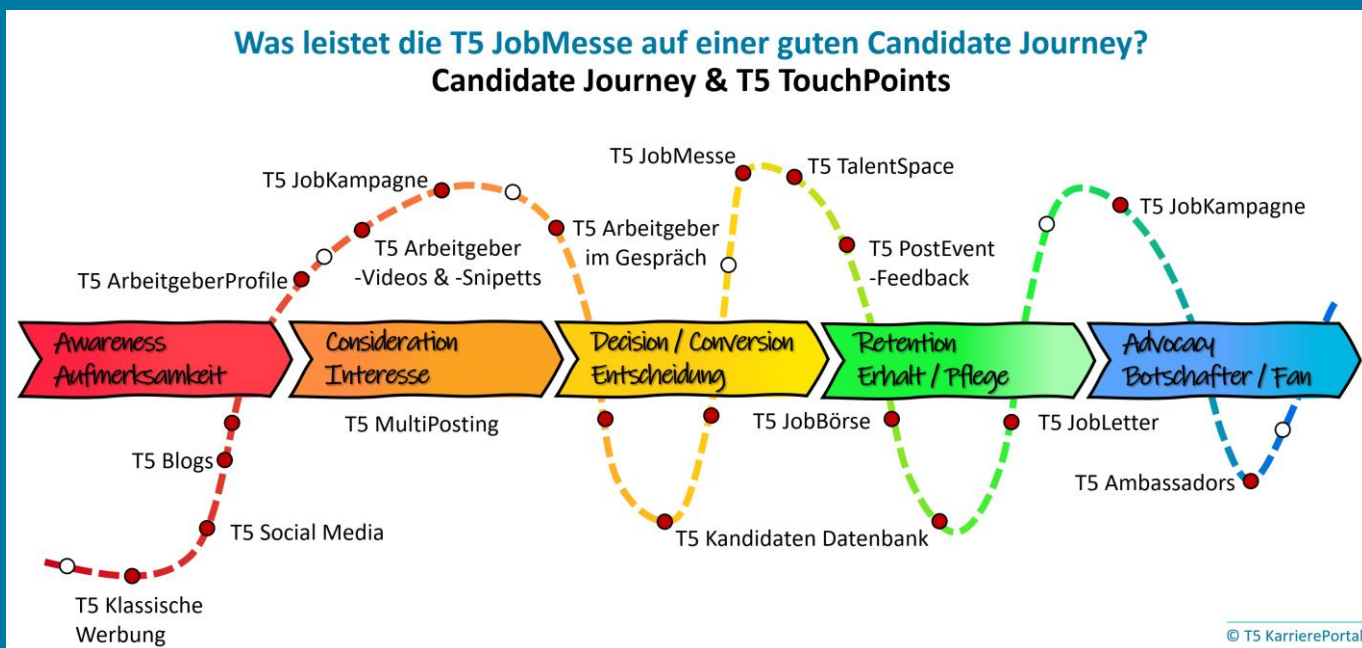
Eine gute Candidate Journey ist wichtig, damit Sie bei Bewerbern punkten, Ihr Recruiting und Employer Branding stärken, sich im Wettbewerb um Fach- & Führungskräfte behaupten. In allen Phasen der Candidate Journey gilt es, den kontinuierlichen Kontakt mit Kandidaten zu suchen, sie einzuladen Feedback zu geben und ihre Meinungen und Erlebnisse zu teilen. Vor allem kommt es darauf an, Touchpoints so zu gestalten, dass hier positive Erfahrungen gemacht werden. Bewerber sollen darin bestärkt werden, auf dem richtigen Weg zum Traumjob und Wunscharbeitgeber zu sein.

Während bei einer Urlaubsreise das Reiseziel meist vor Abfahrt feststeht, wissen Jobsuchende und latent Wechselwillige in der Regel noch nicht, wohin sie ihre Kandidatenreise führen wird. Erst im Verlauf der Reise entdecken und erkunden sie lohnenswerte Zielorte. Erst zum Ende entscheiden sie, wohin die Reise schließlich gehen soll.

Auf die Kandidaten-Sicht kommt es an

Arbeitgeber, Recruiter und Personalmarketing-Experten tun gut daran, die gesamte Kandidatenreise zu betrachten – **und zwar aus Sicht des Kandidaten**. Denken Sie bei der Candidate Journey nicht nur an die Etappe, Ihren Bewerbungsprozess positiv zu gestalten. Erst wenn ein Kandidat zuvor positive Eindrücke und Interaktionen erlebt, werden er sich bewerben. Auf dem Weg zu seinem Traumjob und Wunscharbeitgeber kann ein Kandidat Ihr Unternehmen an vielen Kontaktpunkten erleben und ein individuelles Empfinden entwickeln. Die Kandidatenreise endet auch nicht, wenn der Bewerbungsprozess abgeschlossen ist. Sie geht weiter, sowohl nach einer Absage als auch bei einer Einstellung und nach dem ersten Arbeitstag.

Kandidaten werden ihre Erfahrungen auch auf Bewertungsportalen teilen. Im besten Fall wird Ihr Unternehmen anderen weiterempfohlen. Darum kommt es darauf an, die Kandidaten-Sichtweise einzunehmen, wenn man die gesamte Reise mit guten Touchpoints begleiten will.



Warum die T5 JobMesse mehr als nur ein einmaliges Recruiting Event ist!

Zusammen mit Vor- und Nachvermarktung bietet die T5 JobMesse sowohl am Messetag als auch vor und nach dem Event hervorragende **Touchpoints für eine gute Candidate Journey – ein ganzes Jahr lang!**

5 Phasen einer Candidate Journey

Touchpoints auf dem Weg zum Traumjob und Wunscharbeitgeber

Warum es wichtig ist, als Arbeitgeber ein gute Candidate Journey zu gestalten, lässt sich in fünf charakteristischen Phasen erfassen, in denen eine Candidate Journey verläuft.

**Awareness
Aufmerksamkeit** Sowohl aktiv Jobsuchende als auch latent Wechselwillige bilden sich bereits in dem Moment eine Meinung, in dem sie auf ein Unternehmen als potenziellen Arbeitgeber aufmerksam werden. Das können allgemeine Nachrichten und natürlich beruflich relevante Informationen sein. Negative Aufmerksamkeit bewirkt ablehnende Haltung und Interesselosigkeit. Positive Wahrnehmungen sind Voraussetzung, um offen für weiterführende Informationen zu werden und Interesse am Unternehmen als Arbeitgeber zu bewirken.

Erst die positive Aufmerksamkeit macht Kandidaten überhaupt empfänglich für Nachrichten, Neuigkeiten, Stellenanzeigen, Arbeitgeberprofile und weitere relevante Informationsangebote.

**Consideration
Interesse** Einblicke in Berufsbilder, Arbeitsgebiete, Tätigkeitsfelder, aussagkräftige Arbeitgeberprofile, aktuelle Stellenanzeigen, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten und inspirierende Zukunftschancen wecken das Interesse bei Kandidaten.

**Decision / Conversion
Entscheidung** Die Entscheidung, einen Arbeitgeber kennenzulernen, mit ihm in Kontakt zu treten und sich persönlich vorzustellen sind voranbringende Wegpunkte auf der individuellen Candidate Journey zum Wunscharbeitgeber und Traumjob.

**Retention
Erhalt / Pflege** Auch wenn es (noch) nicht zu einer Einstellung kommt, sei es, dass aktuell keine passende Stelle zu besetzen ist, die Person erst später den beruflichen Einstieg sucht oder die latente Wechselwilligkeit noch gering ausgeprägt ist: gute Erfahrungen bleiben in Erinnerung und attraktive Arbeitgeber im Fokus für künftige Jobsuchen und Bewerbungen.

Übrigens: auch für neu gewonnene Mitarbeiter endet die Reise nicht mit dem unterzeichneten Arbeitsvertrag. Sie erleben ihren Arbeitgeber vom ersten Arbeitstag an weiter. Positive Onboarding-Erfahrungen vermitteln von Beginn an ein gutes Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

**Advocacy
Fan / Botschafter** Bewerber und Mitarbeiter teilen die Erfahrungen ihrer Candidate Journey direkt in ihren digitalen Netzwerken. Zudem lesen Kandidaten mehrere Arbeitgeber-Rezensionen auf Bewertungsportalen und meiden Arbeitgeber mit überwiegend negativen Kommentaren. Positiv gestimmte Kandidaten und überzeugte Mitarbeiter hingegen werden zu Ambassadors, Botschaftern und Fans, die Unternehmen als Employer of Choice weiterempfehlen.

Warum die T5 JobMesse mehr als nur ein einmaliges Recruiting Event ist!

Zusammen mit Vor- und Nachvermarktung bietet die T5 JobMesse sowohl am Messetag als auch vor und nach dem Event hervorragende **Touchpoints für eine gute Candidate Journey – ein ganzes Jahr lang!**

Was leistet die T5 JobMesse auf einer guten Candidate Journey?

○ T5 TouchPoints für erfolgreiches Recruiting und Employer Branding

Die T5 JobMesse bietet Ihrem Unternehmen viele, gute Touch- und Meeting-Points, um Kandidaten auf sich aufmerksam zu machen: warum es sich lohnt, mehr über attraktive Arbeitsplätze, aktuelle Jobangebote, Karrierewege, Betriebsklima, Unternehmenskultur und was Sie sonst noch als Arbeitgeber auszeichnet zu erfahren – am Messetag, davor und danach, **ein ganzes Jahr lang!**



Bereits weit vor dem Eventdatum werden Kandidaten auf Ihr Unternehmen aufmerksam gemacht. In den wichtigen Awareness- und Consideration-Phasen erfolgt die kontinuierliche ○ Vorvermarktung der Arbeitgeber als potenzielle Employer-of-Choice. Touchpoints via ○ Social Media, ○ klassisches Marketing, ○ T5 JobKampagnen werden im Vorfeld gestaltet und genutzt, um über Branchen, Berufsbilder und Neuigkeiten zu informieren, Sie als Arbeitgeber in diesem Umfeld bekannt zu machen, auf Ihr ○ Arbeitgeberprofil zu leiten und bei Kandidaten von Beginn an das Interesse zu wecken, Sie persönlich kennenzulernen. Das beinhaltet auch, dass Ihre aktuellen ○ Stellenangebote schon Monate zuvor verbreitet werden.

Zusätzlicher Vorteil: Auch Jobsuchende, die schon weiter auf ihrer Kandidatenreise sind und sich schon früher entscheiden wollen, werden erreicht.

Als mitwirkender Aussteller können Sie bereits vor dem Eventdatum die Profile angemeldeter Teilnehmer und CVs in der ○ T5 Datenbank screenen. Interessante Kandidaten können Sie ○ aktiv zu persönlichen Gesprächen an Ihren Messestand einladen.



Auf der ○ T5 JobMesse finden sich die Bewerber und Arbeitgeber, die zueinander passen. Hier gewinnen beide authentische Eindrücke voneinander und können Ihr Gegenüber von sich überzeugen. Neben den ○ persönlichen Gesprächen haben Sie als mitwirkendes Unternehmen die Gelegenheit, sich in einer eigenen ○ Firmen-Session bei den Messeteilnehmern als Arbeitgeber vorzustellen.

Selbst wenn es (noch) nicht zu einer sofortigen Einstellung kommt, bleiben beim Kandidaten persönliche Gespräche am Messetag in Erinnerung und attraktive Arbeitgeber im Fokus für künftige Jobsuchen und Bewerbungen. Die ○ T5 JobMesse ist wichtiger Touchpoint in Entscheidungsphase von Kandidaten, welchen Weg sie auf ihrer Candidate Journey weiter einschlagen.



Warum die T5 JobMesse mehr als nur ein einmaliges Recruiting Event ist!




Zusammen mit Vor- und Nachvermarktung bietet die T5 JobMesse sowohl am Messetag als auch vor und nach dem Event hervorragende **Touchpoints für eine gute Candidate Journey – ein ganzes Jahr lang!**



Retention- & Advocacy Touchpoints

Gute Kontakte pflegen und Fürsprecher gewinnen

Die Kandidatenreise ist nicht zu Ende. Auch nach dem Messetag halten und pflegen wir in den Retention und- Advocacy-Phasen die guten Kontakte zu Kandidaten, damit Ihr Unternehmen weiterhin in guter Erinnerung bleibt und aktuelle  Stellenangebote bei den Interessenten ankommen. Dabei gilt es, im kontinuierlichen Dialog zu bleiben, Kandidaten einzuladen Feedback zu geben und ihre Meinungen und Erfahrungen zu teilen. Das beginnt mit einer  T5 PostEvent-Befragung von Messteilnehmern, um aus gewonnenen Erkenntnissen Handlungsweisen und -empfehlungen abzuleiten.

In den folgenden Wochen und Monaten werden Sie und Ihre neuen  Jobangebote weiterhin beworben. Die Nachvermarktung beinhaltet für Sie, auch in den Folgemonaten aktuelle Stellenanzeigen veröffentlichen zu können. Über aktuelle Stellenangebote werden passende  T5 Datenbank-Kandidaten fortlaufend informiert, z.B. eingebettet in zielgruppen-spezifische  T5 JobKampagnen.

Eine dauerhaft gute Candidate Journey gestalten

Die T5 JobMesse, inklusive ihrer Vor- und Nachvermarktung bietet Ihnen sowohl am Messetag als auch in der Zeit vor und nach dem Event hervorragende Touchpoints für eine gute Candidate Journey.

Auch bei weiteren Touchpoints unterstützen wir Sie gerne mit individuellem T5 JobLetter, T5 JobKampagnen, T5 im Gespräch mit Arbeitgebern, T5 ArbeitgeberVideo & Social Media Snippets, individuellen Recruiting Events für Ihr Unternehmen u.v.m., was zu Ihrem Bedarf passt und für Ihre eigene Gestaltung einer guten Candidate Journey wichtig ist.

Selbstverständlich können Sie die T5 Produkte auch separat buchen, um Ihre eigene Candidate Journey mit positiven T5 TouchPoints sinnvoll zu ergänzen.

Sprechen Sie uns einfach an. Wir freuen uns über den Austausch mit Ihnen.

T5 KarrierePortal

Ihr T5 Team