

**So erstellst Du Candidate Personas
für Dein Unternehmen.**

Inhaltsverzeichnis:

- Was sind Candidate Personas?
- Wie erstellt man Candidate Personas?
- Wie werden Personas genutzt?
- Vorlagen

Candidate Persona

**Halb-fiktive Darstellung eines idealen Mitarbeiters,
die auf vorhandenen Daten, Befragungen und
fundierten Vermutungen basiert.**

Candidate Persona

Halb-fiktive Darstellung eines idealen Mitarbeiters, die auf vorhandenen Daten, Befragungen und fundierten Vermutungen basiert.

Zusammenfassung der relevanten Eigenschaften (idealer) potenzieller Mitarbeiter in einer Personenbeschreibung.

Tipp:

Personas sollten Namen haben, die man sich leicht merken kann.

CANDIDATE PERSONAS ENTWICKELN

Personalmarketing

- Wie formulieren Personas typischerweise ihre Suchanfragen?
- Welche Informationsquellen nutzen Personas?
- Welche Kommunikationskanäle bevorzugen sie?
- Demografische Daten

CANDIDATE PERSONAS ENTWICKELN

Recruiting

- Welche Priorität hat die Lösung des betreffenden Problems?
- Welche Ziele können Personas aufgrund dieses Problems nicht erreichen?
- Entscheiden diese Personas selbst oder müssen sie die Zustimmung weiterer Entscheidungsträger einholen?
- Welche Erwartungen bestehen bezüglich der Länge des Bewerbungsprozesses?
- Wird unsere Arbeitgebermarke mäßig oder stark wahrgenommen? Ist die Wahrnehmung positiv oder negativ?

CANDIDATE PERSONAS ENTWICKELN

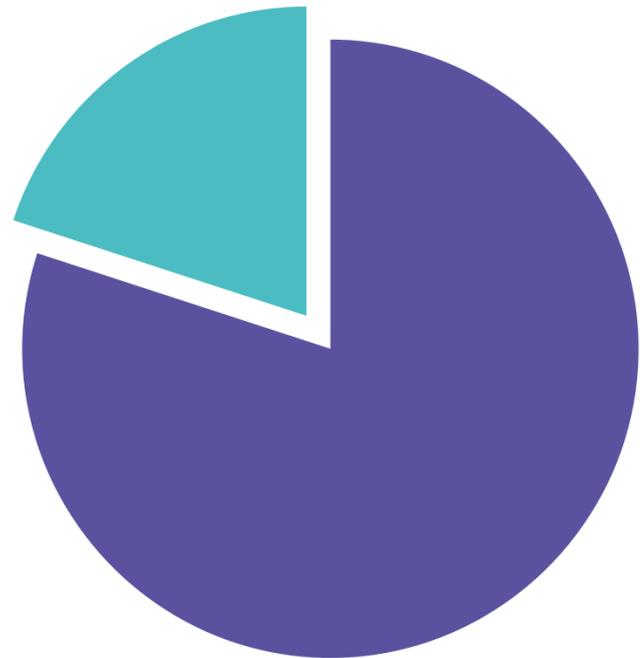
Entwicklung

- Was ist ausschlaggebend dafür, dass Personas mit unserer Arbeitgebermarke zufrieden sind?
- Welche Bereiche unserer Arbeitgebermarke/Unternehmenskultur/Arbeitsweise werfen besonders viele Fragen auf?
- Was wird an unserer Arbeitgebermarke als besonders hilfreich empfunden?
- Was veranlasst Personas dazu unsere Arbeitgebermarke weiterzuempfehlen?
- Was veranlasst Personas dazu unsere Arbeitgebermarke nicht weiterzuempfehlen?

Tipp:

Je detaillierter Du Deine Personas definierst, desto aussagekräftiger werden sie sein.

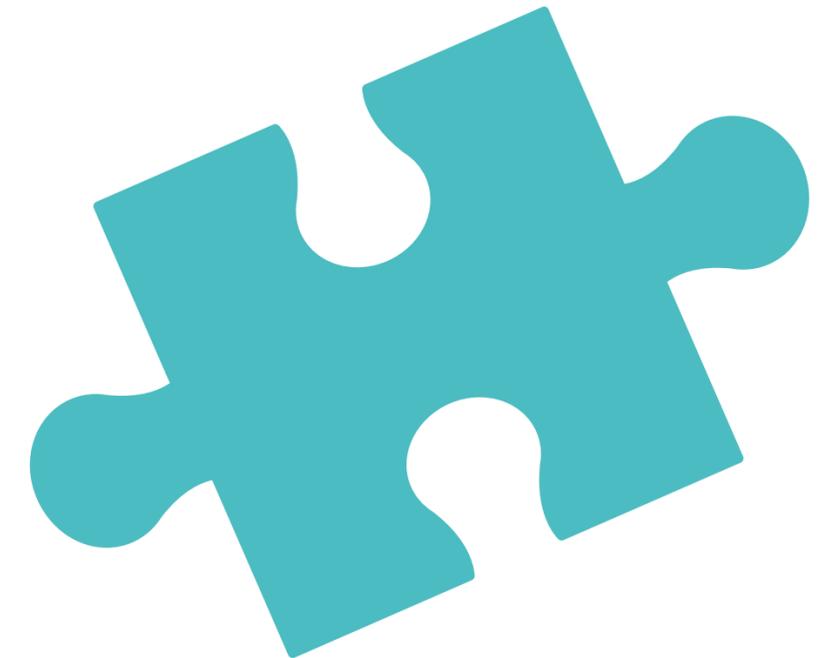
Informationsquellen für die Entwicklung von **Candidate Personas**



Daten von aktuellen
Mitarbeitern

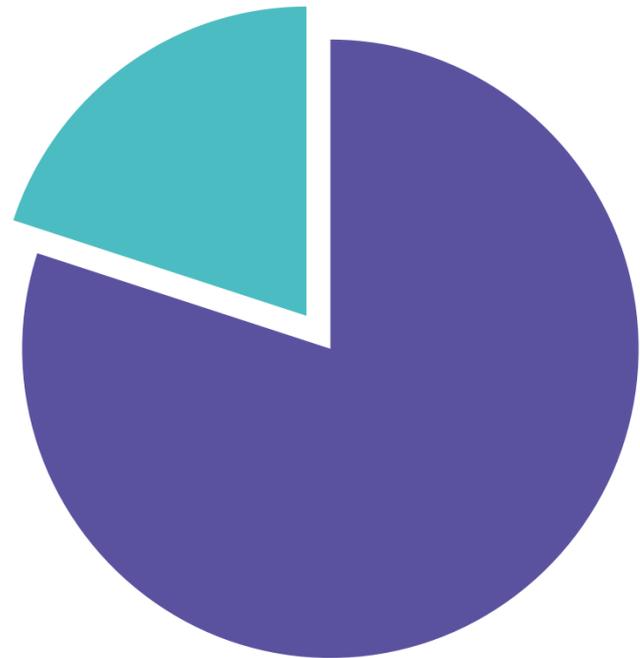


Umfragen

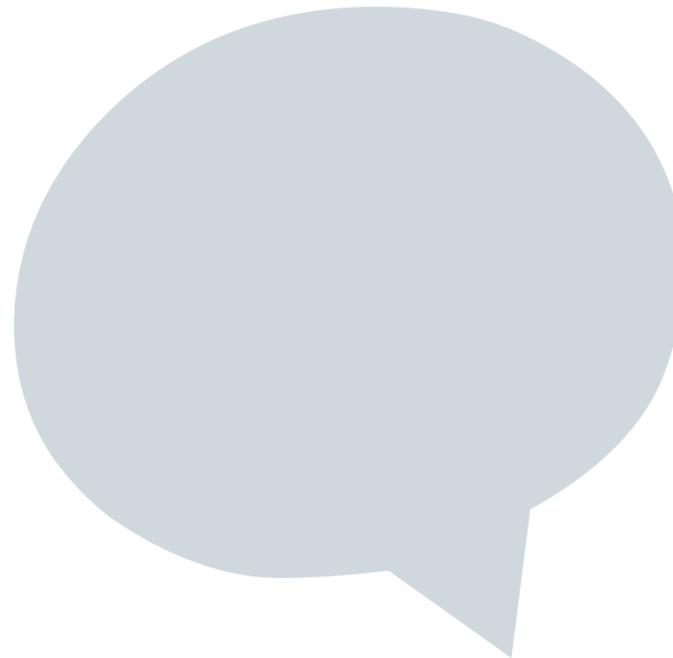


Fundierte
Vermutungen

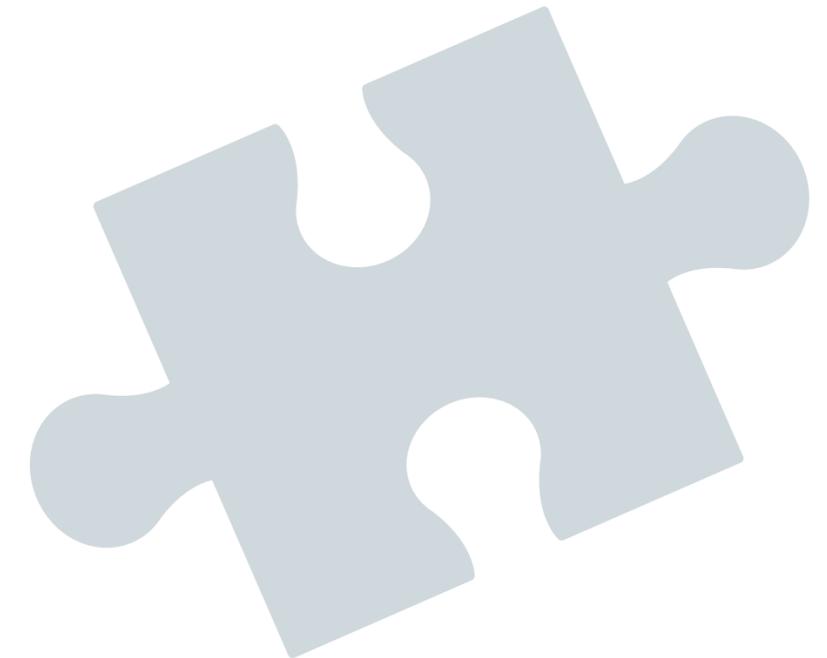
Informationsquellen für die Entwicklung von **Candidate Personas**



Daten von aktuellen
Mitarbeitern



Umfragen

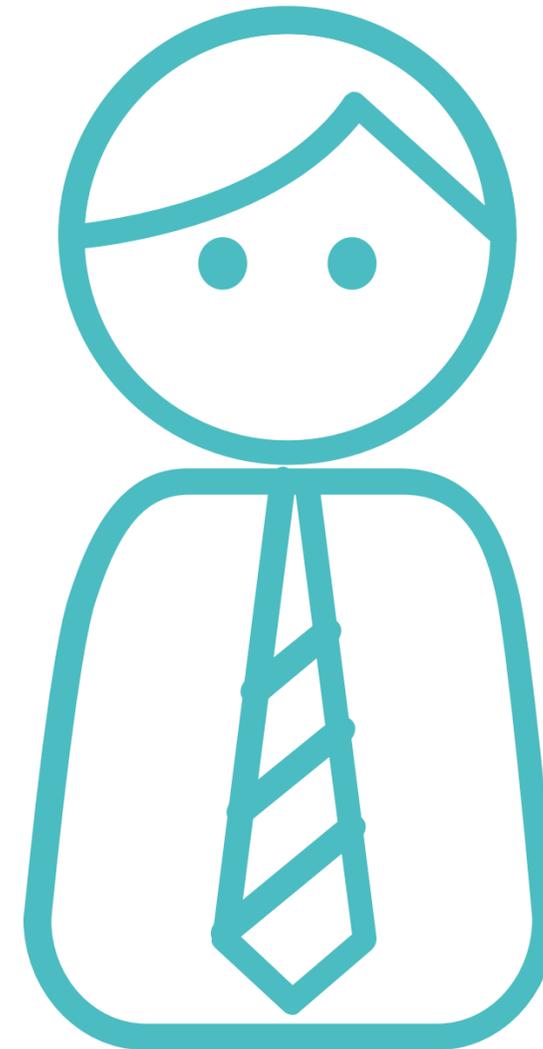


Fundierte
Vermutungen



Vergleiche Inhalte nach ihrer Performance, um **mögliche Gemeinsamkeiten zu identifizieren.**

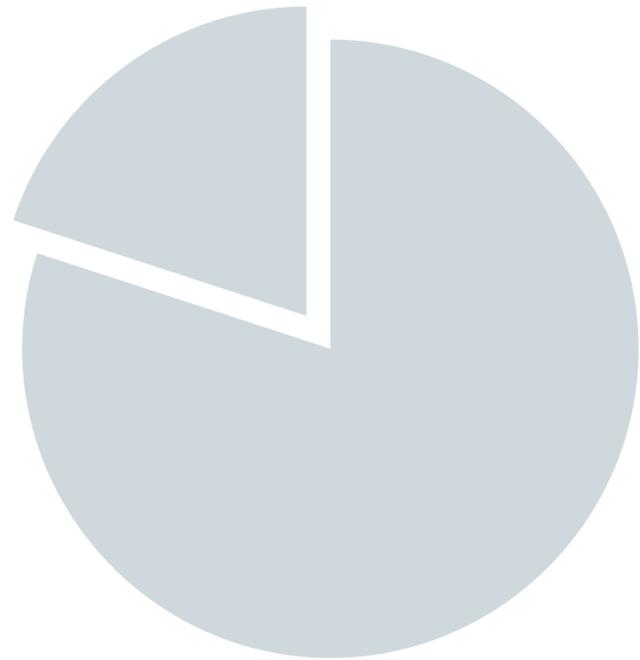
Gibt es Gemeinsamkeiten bei
Personen, die **häufig oder selten**
zu **Mitarbeitern** werden?





Gibt es Gemeinsamkeiten bei
Personen, die der
Arbeitgebermarke treu **bleiben**
oder **abwandern**?

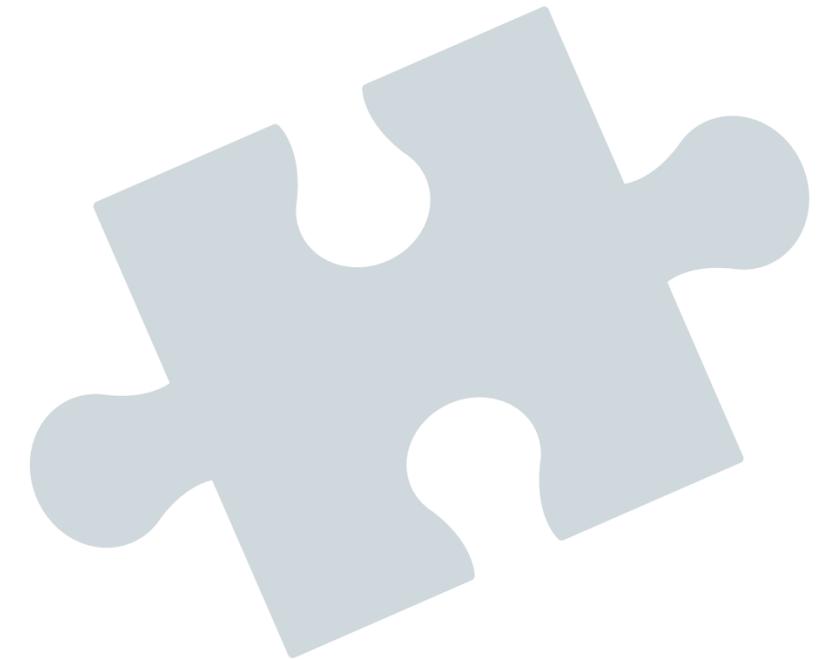
Informationsquellen für die Entwicklung von **Candidate Personas**



Daten von aktuellen
Mitarbeitern



Umfragen



Fundierte
Vermutungen

**Mitarbeiter zu befragen,
ist immer empfehlenswert.**



Befrage **ca. 15**
Mitarbeiter pro Persona.

Fragen für Mitarbeiter:

- Wie wurden Sie auf unsere Arbeitgebermarke aufmerksam?
- Was war ausschlaggebend dafür, dass Sie sich für uns entschieden haben?
- Welche Erlebnisse würden Sie als positiv und welche als negativ bewerten?
- Wie können wir den Bewerbungsprozess aus Ihrer Perspektive verbessern?

Identifiziere
Gemeinsamkeiten in
den Umfrageantworten.



Umfragen liefern **zusätzliche Details**, die sich nicht aus anderen Quellen gewinnen lassen.

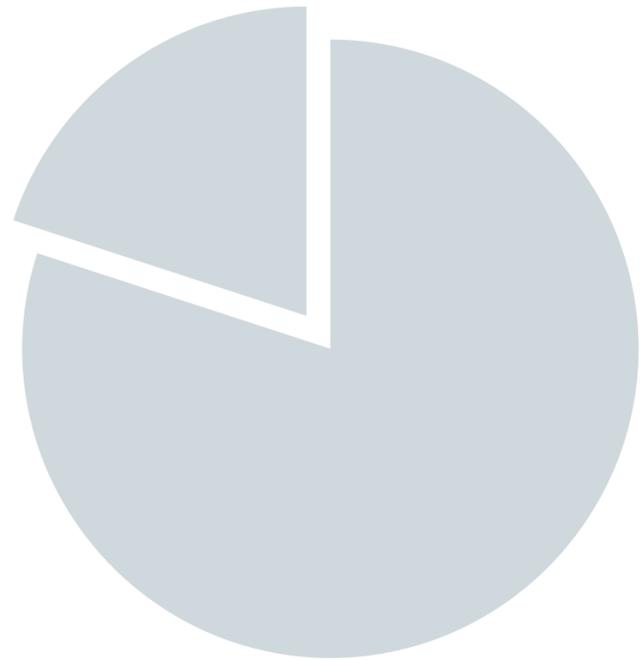
Personalmarketing, Recruiting und Entwicklung sollten die Informationen **abschließend gemeinsam durchgehen.**



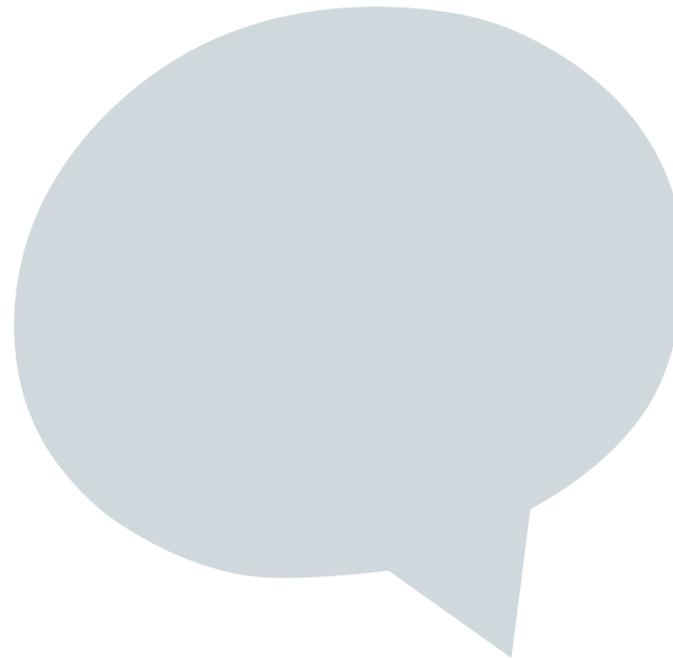
Gibt es Fragen, die **weder durch Ihre Mitarbeiter noch durch Umfragen** beantwortet werden können?



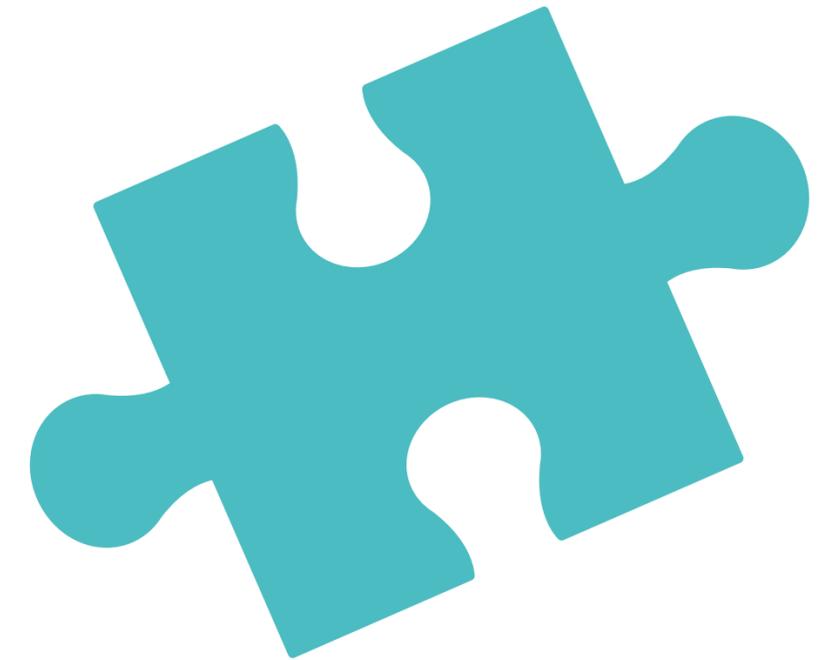
Informationsquellen für die Entwicklung von **Candidate Personas**



Daten von aktuellen
Mitarbeitern



Umfragen



Fundierte
Vermutungen

Idealerweise erreichst Du hier einen
Konsens.

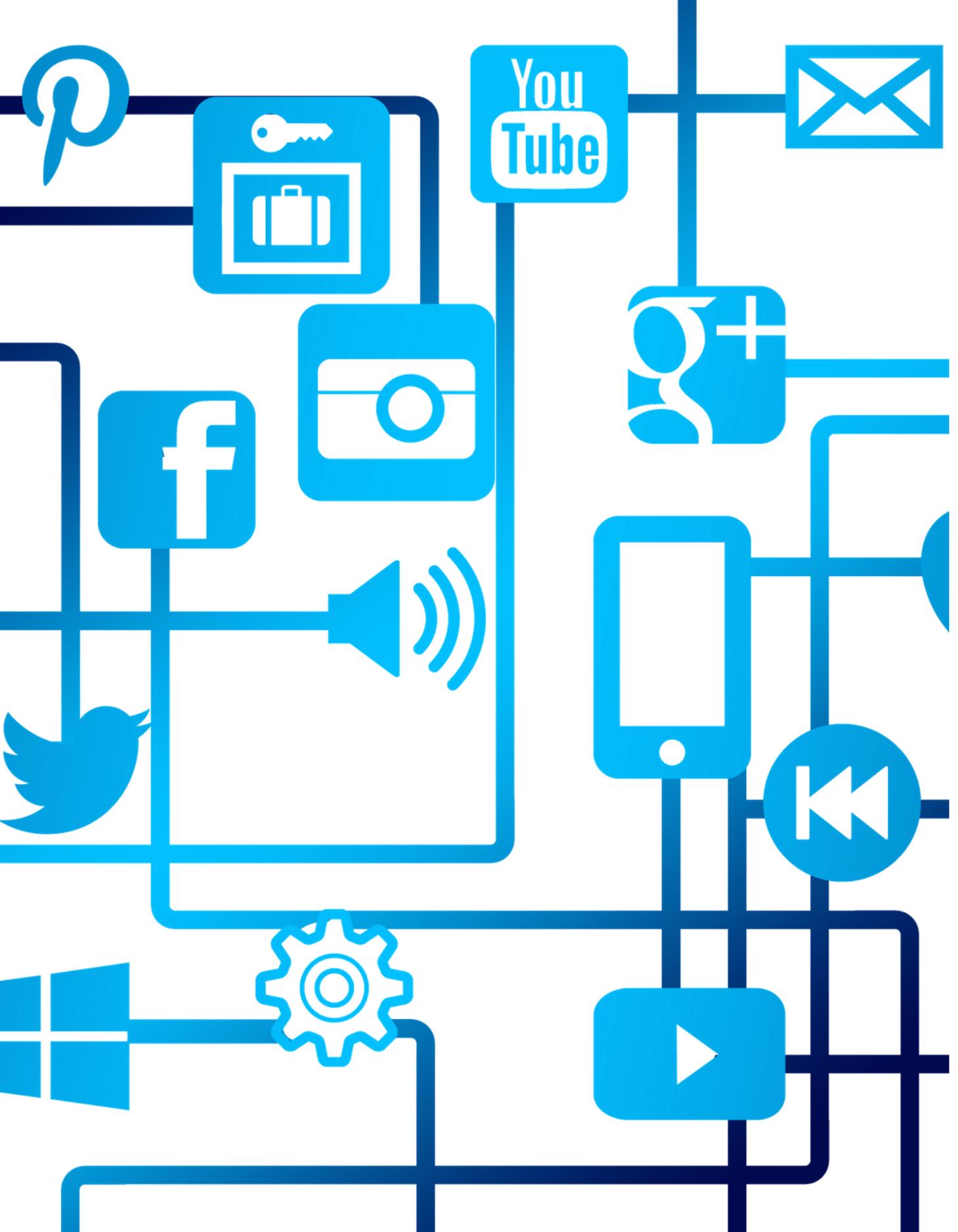




Die Candidate Personas sind **keineswegs in Stein gemeißelt.**

Die erste Version ist ein **Entwurf**, die Details müssen laufend verifiziert und optimiert.

Für Mitarbeiter mit
Bewerberkontakt sind Personas
fundamental.



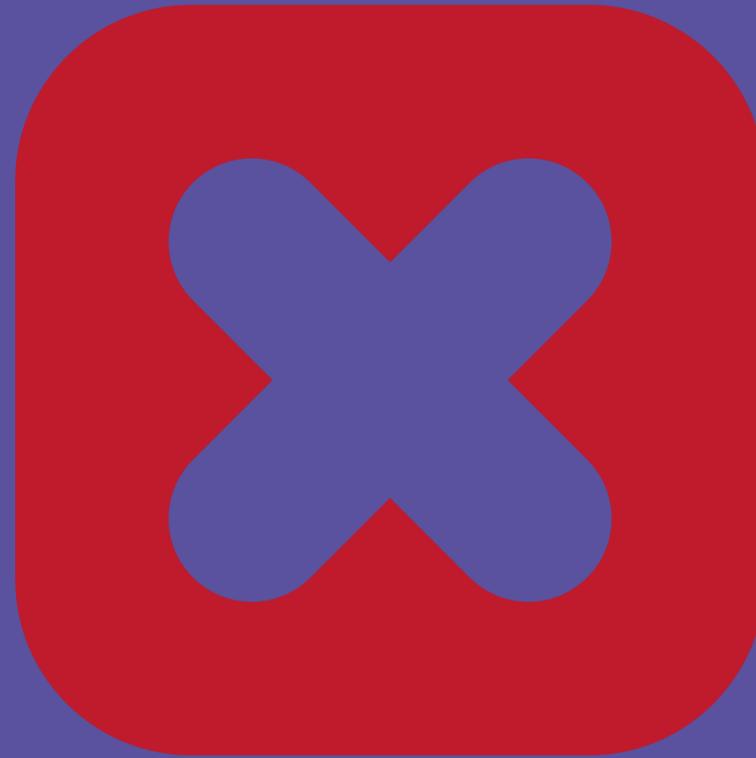
Personalmarketing: **Inhalte erstellen und positionieren.**

Recruiter: **Leads qualifizieren und persönliche Interaktionen ausrichten.**

Personalentwicklung: **neue Mitarbeiter dabei unterstützen optimal zu arbeiten.**

Es sollte unternehmensweit die Möglichkeit geben, **Feedback** zur Genauigkeit und Effektivität von Personas zu geben.





Auch mit Candidate Personas benötigst Du
zusätzliche Informationen zu einzelnen
Bewerbern.



Individuelle Mitarbeiter werden **nie zu 100%** mit einer Candidate Persona übereinstimmen.

Nach der Kontaktaufnahme
treten **persönliche
Informationen** zu individuellen
Bewerbern in den
Vordergrund.



Die Entwicklung einer Candidate
Persona ist **nie abgeschlossen**.

Ihre idealen Mitarbeiter werden
sich **mit der Zeit verändern.**





Hol Dir **Feedback von verschiedenen Abteilungen** ein und passe Deine Persona entsprechend an.

Anpassungsfähigkeit ist
Voraussetzung für **effektives
und nachhaltiges Wachstum.**



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 1: Wer?

HINTERGRUND

Beruf? Karriereweg? Familie?

- (hier Daten eingeben)

DEMOGRAFISCHE DATEN

Männlich oder weiblich?
Alter? Einkommen? Ort?

- (hier Daten eingeben)

IDENTIFIKATOREN

Auftreten? Bevorzugtes Kommunikationsmittel?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 2: Was?

ZIELE

Primäres Ziel? Sekundäres Ziel?

- (hier Daten eingeben)

HERAUSFORDERUNGEN

Primäre Herausforderung?
Sekundäre Herausforderung?

- (hier Daten eingeben)

WIE KÖNNEN WIR

...unserer Persona dabei helfen,
ihre Ziele zu erreichen?
...unserer Persona dabei helfen, ihre
Herausforderungen zu meistern?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 3: Warum?

ECHTE ZITATE

Über Ziele, Herausforderungen usw.

- (hier Daten eingeben)

HÄUFIGE EINWÄNDE

Warum würde diese Persona sich nicht bei uns bewerben?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 4: Wie?

MARKETING-BOTSCHAFT

Wie können wir unsere Arbeitgebermarke passend für unsere Persona beschreiben?

- (hier Daten eingeben)

ELEVATOR PITCH

Wie überzeugen wir die Persona von unserer Arbeitgebermarke?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 1: Wer?

HINTERGRUND

Beruf? Karriereweg? Familie?

- (hier Daten eingeben)

DEMOGRAFISCHE DATEN

Männlich oder weiblich?
Alter? Einkommen? Ort?

- (hier Daten eingeben)

IDENTIFIKATOREN

Auftreten? Bevorzugtes Kommunikationsmittel?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 2: Was?

ZIELE

Primäres Ziel? Sekundäres Ziel?

- (hier Daten eingeben)

HERAUSFORDERUNGEN

Primäre Herausforderung?
Sekundäre Herausforderung?

- (hier Daten eingeben)

WIE KÖNNEN WIR

...unserer Persona dabei helfen,
ihre Ziele zu erreichen?
...unserer Persona dabei helfen, ihre
Herausforderungen zu meistern?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 3: Warum?

ECHTE ZITATE

Über Ziele, Herausforderungen usw.

- (hier Daten eingeben)

HÄUFIGE EINWÄNDE

Warum würde diese Persona sich nicht bei uns bewerben?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 4: Wie?

MARKETING-BOTSCHAFT

Wie können wir unsere Arbeitgebermarke passend für unsere Persona beschreiben?

- (hier Daten eingeben)

ELEVATOR PITCH

Wie überzeugen wir die Persona von unserer Arbeitgebermarke?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 1: Wer?

HINTERGRUND

Beruf? Karriereweg? Familie?

- (hier Daten eingeben)

DEMOGRAFISCHE DATEN

Männlich oder weiblich?

Alter? Einkommen? Ort?

- (hier Daten eingeben)

IDENTIFIKATOREN

Auftreten? Bevorzugtes Kommunikationsmittel?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 2: Was?

ZIELE

Primäres Ziel? Sekundäres Ziel?

- (hier Daten eingeben)

HERAUSFORDERUNGEN

Primäre Herausforderung?
Sekundäre Herausforderung?

- (hier Daten eingeben)

WIE KÖNNEN WIR

...unserer Persona dabei helfen,
ihre Ziele zu erreichen?
...unserer Persona dabei helfen, ihre
Herausforderungen zu meistern?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 3: Warum?

ECHTE ZITATE

Über Ziele, Herausforderungen usw.

- (hier Daten eingeben)

HÄUFIGE EINWÄNDE

Warum würde diese Persona sich nicht bei uns bewerben?

- (hier Daten eingeben)



PERSONA-NAME

(hier Daten eingeben)

Abschnitt 4: Wie?

MARKETING-BOTSCHAFT

Wie können wir unsere Arbeitgebermarke passend für unsere Persona beschreiben?

- (hier Daten eingeben)

ELEVATOR PITCH

Wie überzeugen wir die Persona von unserer Arbeitgebermarke?

- (hier Daten eingeben)

**Du hast offene Fragen oder
benötigst Hilfe bei der Erstellung Deiner
Candidate Persona?**

[Jetzt Termin vereinbaren](#)

Folge uns auf

