

DEIN LEAD MAGNET:

Damit ziehst du neue Kunden
automatisch an.

2. APRIL 2025 • ALENKA MLADINA • INSPIREZZ

AGENDA

- Begrüßung
- Ziel des Workshops
- Zahlen, Daten, Fakten
- Definition & Beispiele für Lead Magnete
- Vorteile, Formate & Kanäle
- Gruppenarbeit



HERZLICH WILLKOMMEN

- Gründerin & CEO von Inspirezz
- > 19 Jahre Erfahrung im Marketing von Personaldienstleistungen
- Speakerin & Gastautorin GVP, OMT, div. Podcasts, AFS-Magazin
- Mutter von 2 Kindern, wohnhaft in Ingolstadt



am@inspirezz.de



+49 151 629 757 88



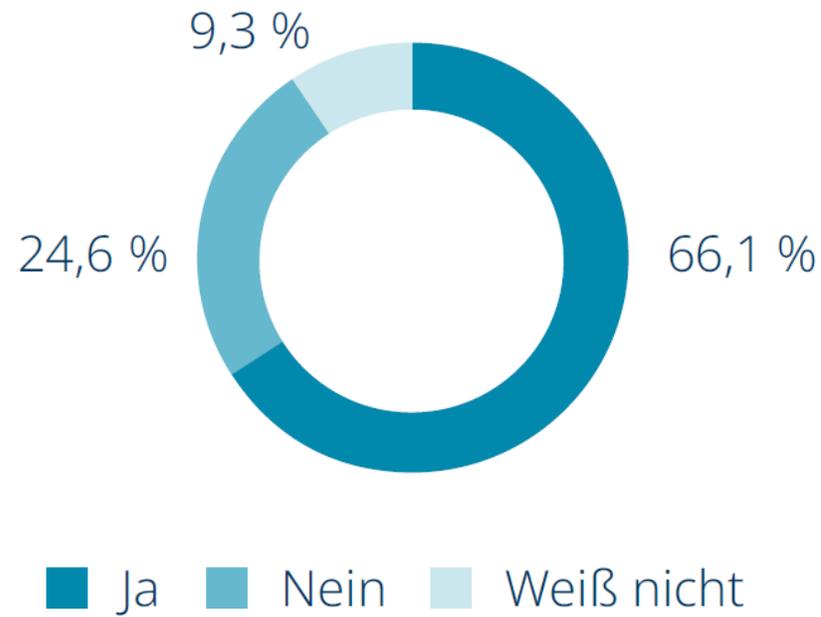


**ZAHLEN
DATEN
FAKTEN**



GVP Barometer Personalvermittlung 2024

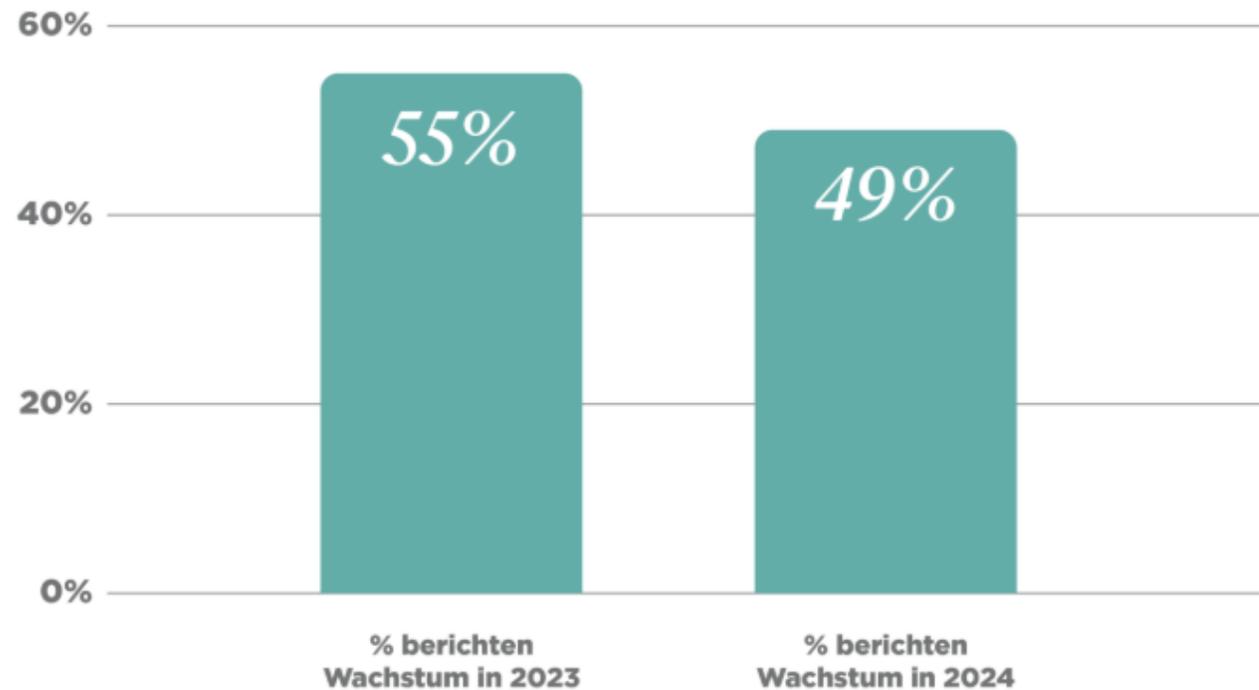
IST IHR PERSONALVERMITTLUNGSUNTERNEHMEN VON DER DERZEIT SCHWÄCHEREN KONJUNKTUR BETROFFEN?





BULLHORN GRID REPORT 2025

Umsatzwachstum 2023-2024



Bullhorn GRID 2025 Recruiting-Trends-Report

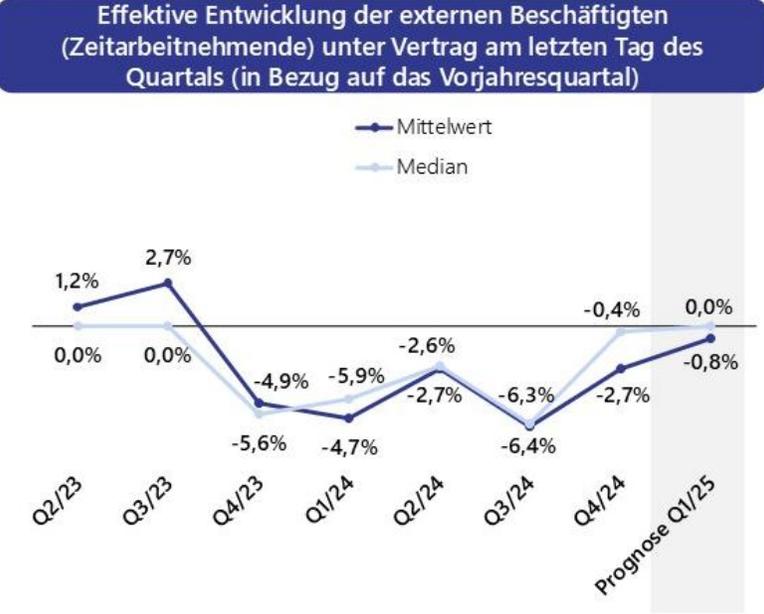


LÜNENDONK KONJUNKTURINDEX ZEITARBEIT

Umsatz- und Personalentwicklung in der Zeitarbeit im 4. Quartal 2024 erneut rückläufig

LÜNENDONK

Prognosen fallen zurückhaltend aus



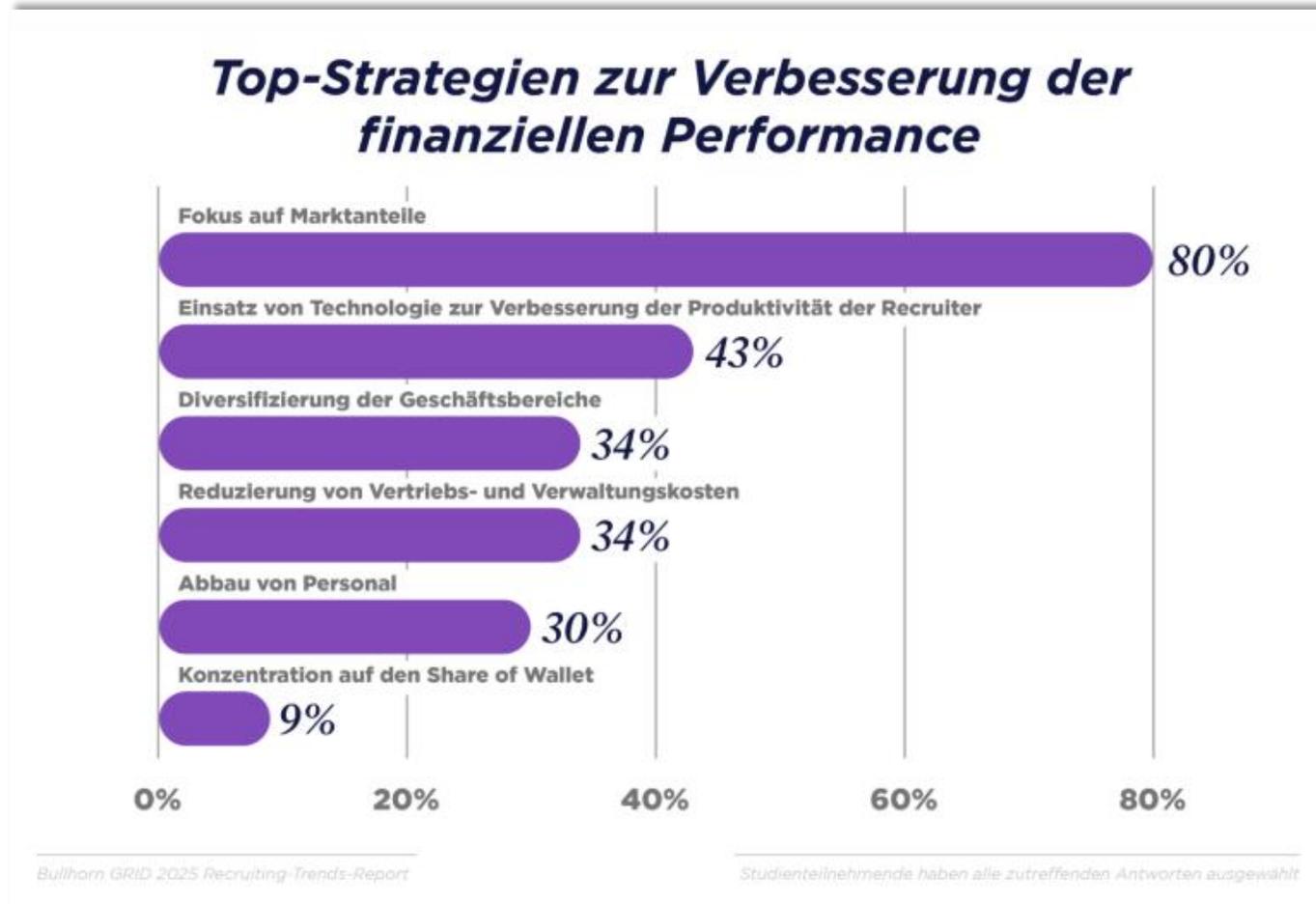
Frage: Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt?; In Bezug auf das Vorjahresquartal/YoY; auch Schätzung möglich
Mittelwerte; alle Unternehmen; bereinigt um Ausreißer; Umsatz: Q4/24 n = 77; Prognose Q1 n = 78; ZAN: Q4/24 n = 77; Prognose Q1 n = 78
Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim

BRAINSTORMING

**WIE REAGIERT IHR
AUF DIE SCHWIERIGE
MARKTSITUATION?**



STRATEGIEN ZUR UMSATZSTEIGERUNG



BRAINSTORMING

**WELCHE
HERAUSFORDERUNGEN
BRINGT DAS MIT SICH?**



HERAUSFORDERUNGEN

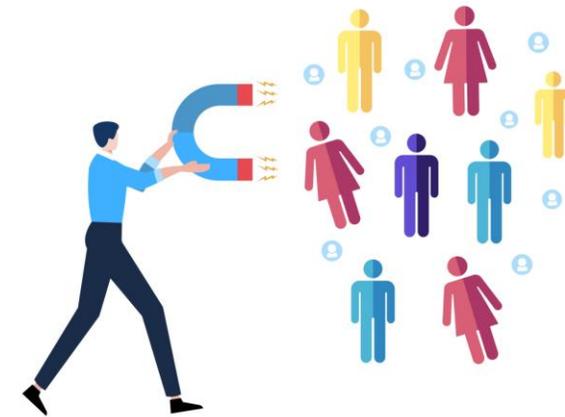
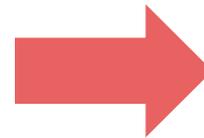
- Mehr Konkurrenz
- Mehr Druck auf Personalberatende
- Fehlende Erfahrung bei Kundenakquise
- Lange Einstellungsprozesse, geringerer Einstellungsbedarf
- Weniger Marketingbudget

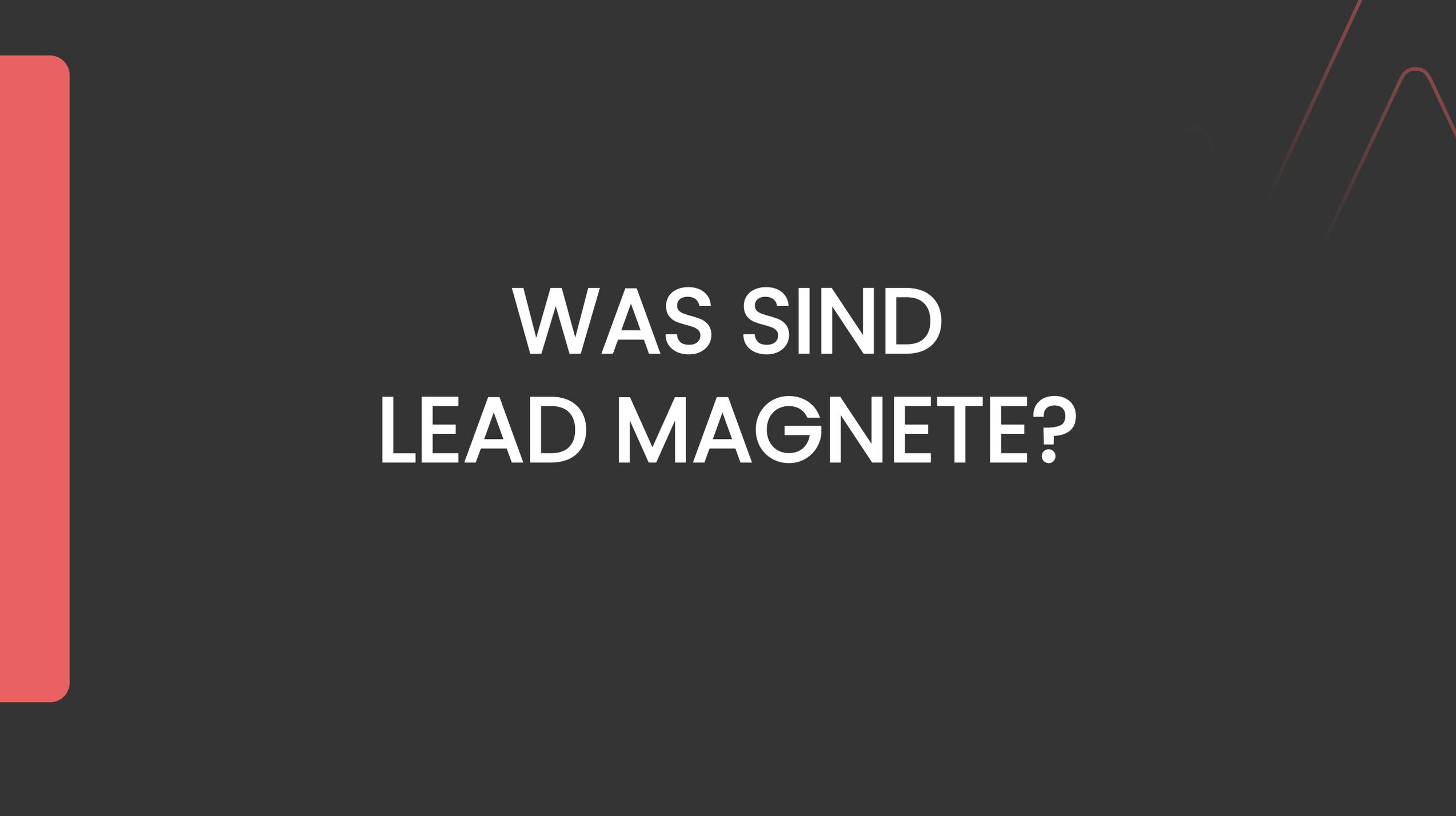
BRAINSTORMING

**WIE KANN MAN DIESEN
HERAUSFORDERUNGEN
BEGEGNEN?**

LÖSUNG

- Mehrwert bieten
- Sich von der Konkurrenz abheben
- Expertise zeigen
- Vertrauen aufbauen
- Marke stärken





**WAS SIND
LEAD MAGNETE?**



WAS ERLEBEN WIR HIER?



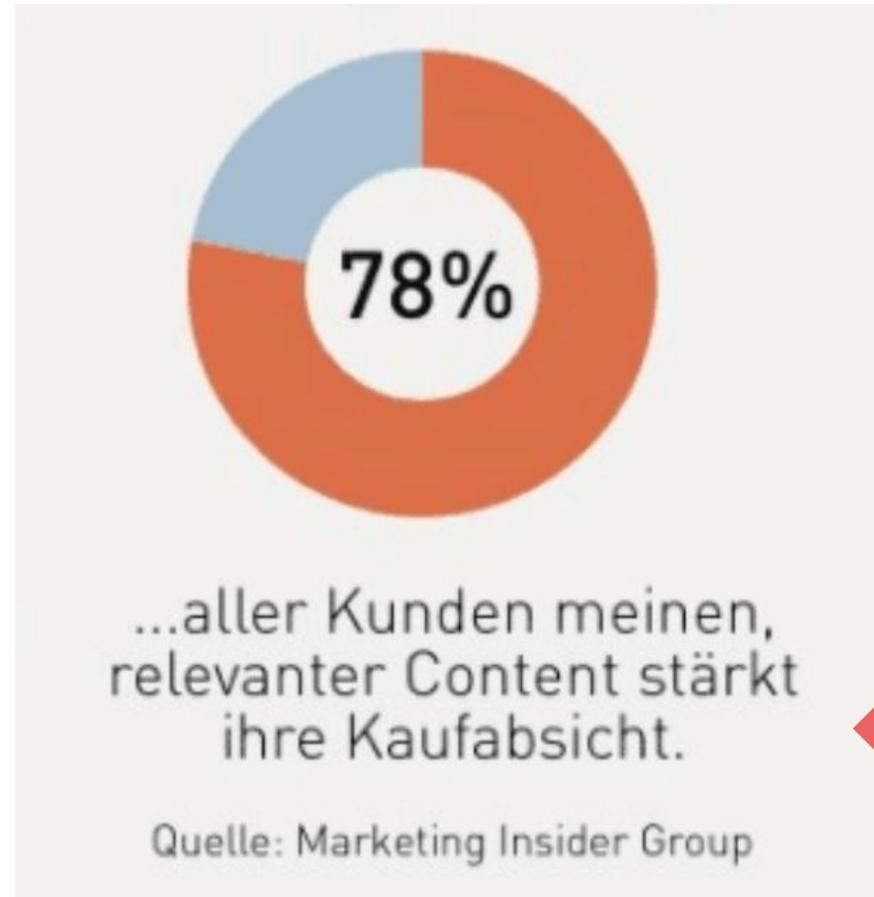


DEFINITION LEAD MAGNET

Ein Lead Magnet ist ein Angebot oder Service, das einen Mehrwert bietet – und dem Ziel, Neukunden zu gewinnen.



WARUM LEAD MAGNETE?





BEISPIEL GVP



Bitte fülle einfach das folgende Formular aus.

Wir schicken dir den „Barometer Personalvermittlung 2024“ des GVP dann kostenfrei per E-Mail zu.

Vorname *

Nachname *

E-Mail *

Telefonnummer *

Unternehmen *

Niederlassung

JETZT KOSTENLOS BESTELLEN



BEISPIEL INDEX



Anrede *	<input type="text" value="Auswählen"/>
Vorname *	<input type="text" value="Vorname"/>
Name *	<input type="text" value="Name"/>
E-Mail *	<input type="text" value="E-Mail"/>
Telefonnummer	<input type="text" value="Telefonnummer"/>
Firma *	<input type="text" value="Firma"/>
Niederlassung	<input type="text" value="Niederlassung"/>
Teilen Sie uns Ihre Fragen und Anregungen für die Veranstaltung mit!	<input type="text" value="Teilen Sie uns Ihre Fragen und Anregungen für die Veranstaltung mit!"/>

Datenschutzhinweis: Ich bin damit einverstanden, dass meine oben gemachten Angaben an die Webinar-Leiter weitergegeben werden dürfen. Weiterhin bin ich mit einer



BEISPIEL BULLHORN

GRID Recruiting-Trends

Der GRID 2025 Recruiting-Trends-Report

Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen 2025? Was sind ihre größten Prioritäten? Und wird KI dieses Jahr zum Game-Changer für die Recruiting-Branche? Diese und viele weitere Fragen beleuchten wir in unserem jährlichen GRID Branchenreport. In diesem Jahr haben wir über 1.500 Recruiting-Profis befragt, daraus mehr als 100 aus dem DACH-Raum, und mit sieben Branchenexpert:innen gesprochen, um euch exklusive Einblicke in die wichtigsten Trends zu bieten.

Fülle das Formular aus, um den vollständigen Report zu lesen.

<input type="text" value="Vorname"/>	<input type="text" value="Nachname"/>
<input type="text" value="E-Mail-Adresse"/>	<input type="text" value="Land..."/> ↓
<input type="text" value="Unternehmen"/>	<input type="text" value="Jobtitel"/>
<input type="text" value="Anzahl der Nut"/> ↓	<input type="text" value="Branche..."/> ↓
<input type="text" value="Wähle eine Rec"/> ↓	



BEISPIEL INSPIREZZ

The screenshot shows a website header with a logo on the left and navigation links: 'Recruitment Marketing', 'Beratung' (with a dropdown arrow), 'Über uns', 'Glossar', 'Blog', and a red 'Kontakt' button. The main content area features a headline: 'Optimiere jetzt deine LinkedIn-Strategie und gewinne mehr Leads'. Below this is a large heading 'LINKEDIN für Staffingunternehmen' followed by 'Cheat Sheet' in a red script font. To the right, a section titled 'Jetzt Cheat Sheet sichern' contains a form with six input fields: 'Vorname', 'Nachname', 'Position', 'Unternehmen', 'Berufliche E-Mail', and 'LinkedIn-Profil'. Below the form are two radio button options for consent. At the bottom right is a red button labeled 'Jetzt Cheat Sheet herunterladen'. On the left side of the form, there are two bullet points: '■ **Bringe deine Sichtbarkeit** auf ein neues Level und knüpfe neue, wertvolle Kontakte auf LinkedIn.' and '■ Lade dir jetzt unser **kostenloses Cheat Sheet** herunter und profitiere von praxiserprobten Expertentipps.'



BEISPIEL PERSONIO

Weitere Aufgaben

- **Vorstellung.** Die neuen Team-Kolleg:innen und der "Buddy" stellen sich vor und übergeben das Willkommenspräsent.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Offizielle Begrüßung.** Die Geschäftsführung begrüßt die neuen Mitarbeitenden und führt sie in Geschichte, Kultur, Ziele und Vision des Unternehmens ein.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Präsentationen der Abteilungen.** Die einzelnen Abteilungsleiter:innen geben Einblicke in ihre Teams, Rollen und Aufgaben.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Formales.** Der Mitarbeitende erhält einen eigenen Schlüssel/ Mitarbeiterausweis und bestätigt dies mit seiner Unterschrift.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Unternehmensrundgang.** Ein:e HR Kolleg:in führt die neuen Mitarbeiter:innen durch das Unternehmen und stellt diese in allen Abteilungen vor. Außerdem zeigt HR z.B. wo Küche(n), Toiletten, Getränkestationen oder Büromaterialien zu finden sind.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Begrüßungsschreiben.** Die Geschäftsführung oder die Führungskraft verschickt eine unternehmensweite E-Mail, um den/die neue Mitarbeiter:in vorzustellen.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Gemeinsames Mittagessen.** Das gesamte Team geht zum Kennenlernen gemeinsam Mittag essen. Auch ein Lunch mit allen Neuankömmlingen bietet sich an.
bis: _____ verantwortlich: _____
- **Generelles Abteilungs-Onboarding.** Die Führungskraft führt den neuen Mitarbeiter in abteilungsspezifische Arbeitsweisen, Rollenverteilungen, Prozesse etc. ein. Diese Onboarding-Präsentation dient als hilfreiche Vorlage.
bis: _____ verantwortlich: _____

02

Am ersten Arbeitstag

Generell gilt: Das offizielle Onboarding sollte am ersten Tag oder über die ersten zwei Tage verteilt stattfinden. Geben Sie den neuen Kolleg:innen alle wichtigen Informationen zum Unternehmen, dem Firmenalltag und dem eigenen Team an die Hand. Halten Sie die ersten zwei Tage dabei möglichst kurz und überfordern Sie neue Mitarbeiter:innen nicht mit zu vielen Informationen.

So macht es Personio

Unser Onboarding teilt sich auf zwei Tage und in zwei Phasen ein: der offiziellen und der individuellen. Damit arbeiten wir neue Kollegen:innen "von außen nach innen" ein.

Bedeutet: Am ersten Tag werden grundlegende Dinge wie Unternehmensgeschichte, -vision sowie -strategie und alltägliche Arbeitsabläufe vermittelt. Am zweiten Tag liegt der Fokus auf dem individuellen Onboarding, das die Führungskraft bestimmt. Hier führen z. B. Kolleg:innen aus anderen Abteilungen das neue Team-Mitglied in ihre Bereiche ein.



BEISPIEL RANDSTAD-IFO

[home](#) > [hr-portal](#) > [personalmanagement](#) > [randstad-ifo-personalleiterbefragung](#)

Randstad-ifo Personalleiter-Befragung

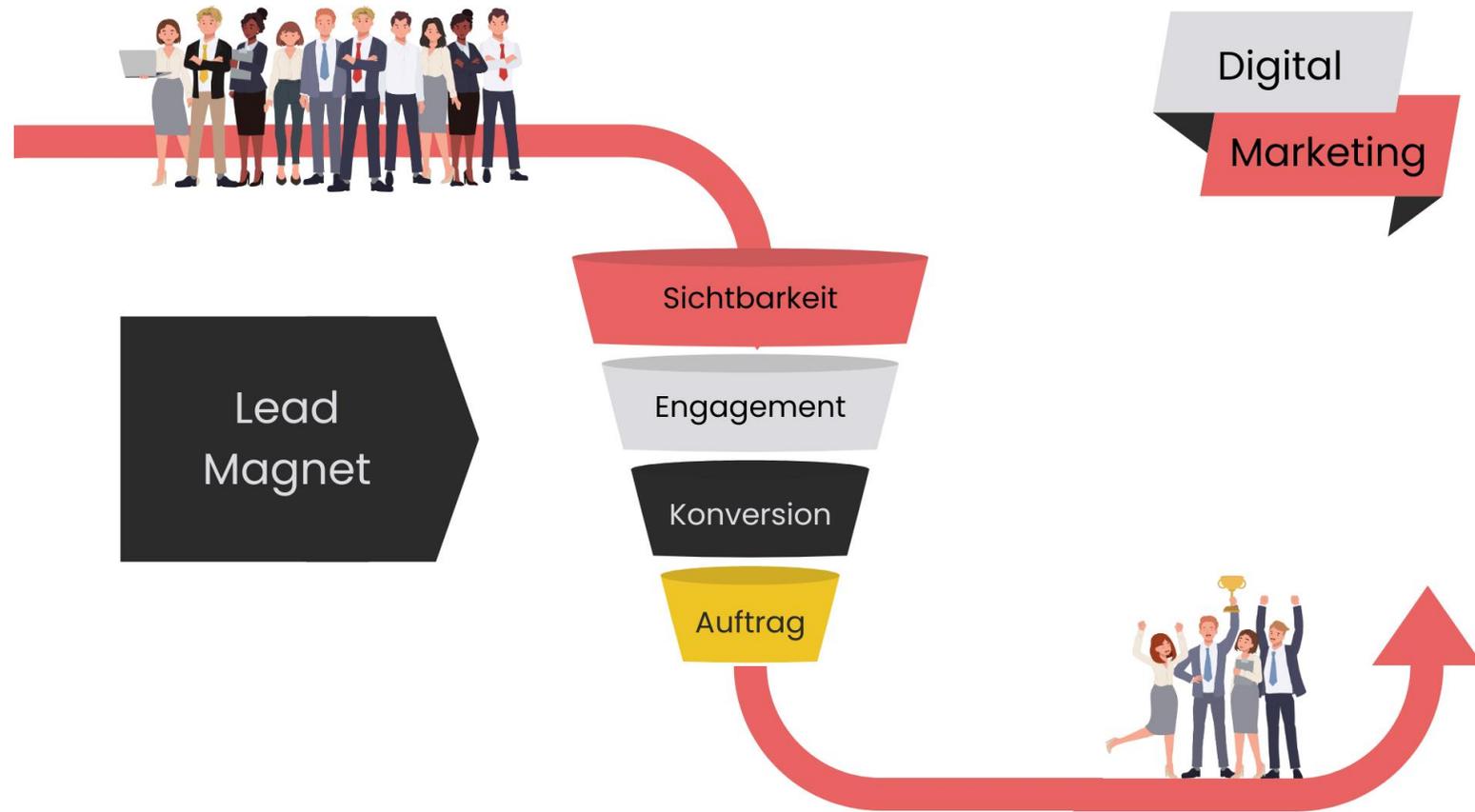
Die in Kooperation von Randstad und ifo Institut durchgeführte Randstad ifo Personalleiterbefragung zeigt die Bedeutung von Flexibilisierungsinstrumenten für die deutsche Wirtschaft. Informieren Sie sich hier über die neuesten Ergebnisse!



**WARUM
GERADE
LEAD MAGNETE?**



DIE CUSTOMER JOURNEY





VORTEILE LEAD MAGNET

- Kundenakquise und Kundenbindung kombinieren
- Über mehrere Kanäle einsetzbar
- Messbarer ROI durch klare Kennzahlen
- Skalierbarer Prozess
- Wiederverwendbar & automatisierbar



FORMATE FÜR LEAD MAGNETE

- Markt- oder Inhaltsberichte
- Webinar
- Checkliste
- Vorlagen
- Podcast
- Erfahrungsberichte



KANÄLE FÜR LEAD MAGNETE

- Website, Landing Page oder Blog
- YouTube, Zoom, Vimeo etc.
- Social Media
- E-Mail-Marketing, Newsletter
- Kundentermine



BRAINSTORMING

GRUPPEN ARBEIT



FEEDBACK RUNDE



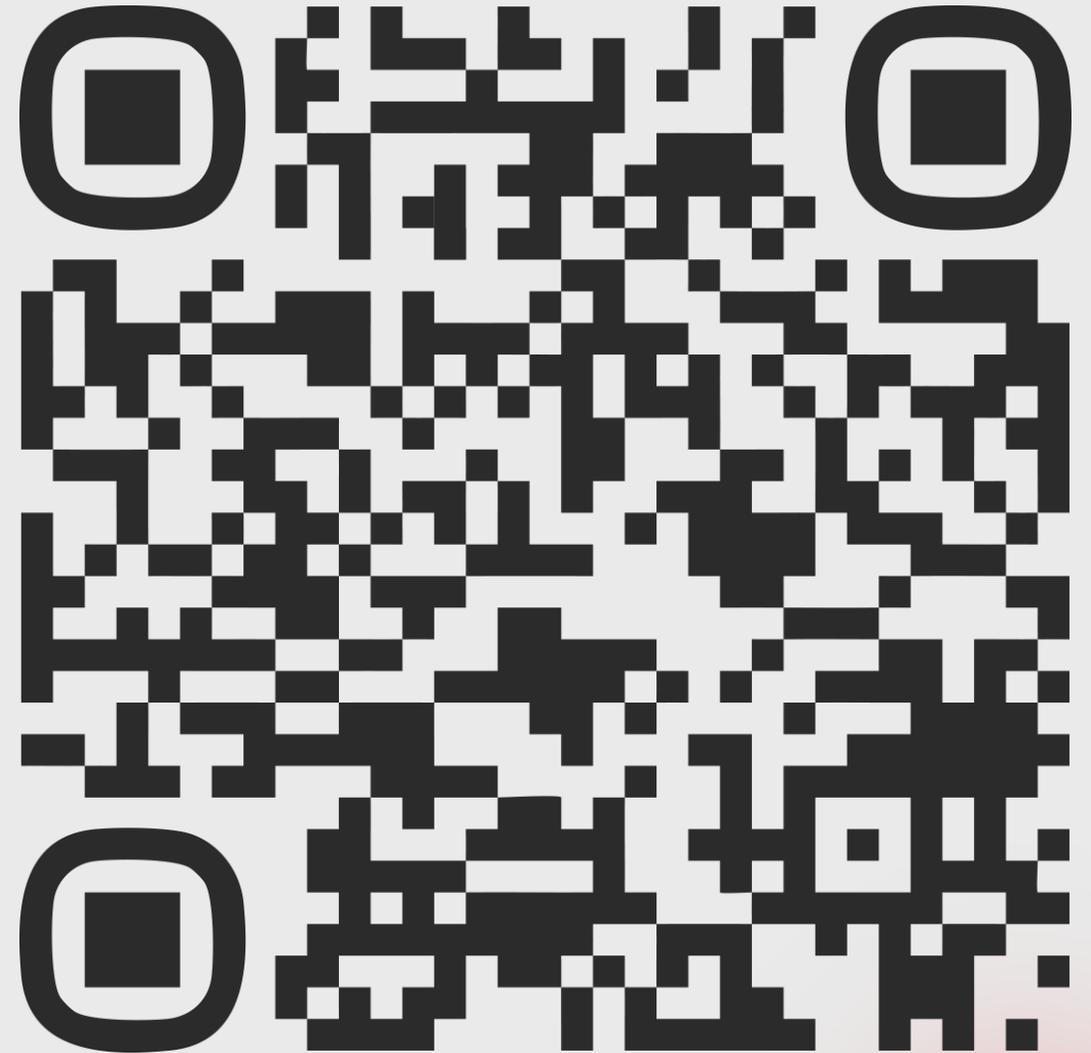
WRAP-UP

BONUS

1. QR-Code scannen
2. Vernetzen
3. Code „GVP2025“ via Direktnachricht senden
4. Termin vereinbaren



**60 Min.
Strategieberatung
im Wert von
250 €**



HERZLICHES
DANKESCHÖN



am@inspirezz.de



+49 151 629 757 88

