

Warum Sie bisher mit  
"Agenturen" nur Geld  
verbrannt haben?!  
Darauf müssen Sie  
achten! S. 3-4

# Die Agentur Lüge

**Worauf Sie achten sollten, BEVOR  
Sie eine Agentur beauftragen**

**In diesem Spezial-Report erfahren Sie:**

- ✓ Warum eine Agentur nicht gleich eine Agentur ist
- ✓ Wie Sie gute Anbieter erkennen und nie mehr Geld verbrennen
- ✓ Welche Fragen Sie im Vorfeld stellen sollten
- ✓ Warum Sie sich strafbar machen, wenn Sie sich mit der falschen Agentur einlassen



**Wie Ihr Unternehmen planbar und verlässlich neue, qualifizierte  
Mitarbeiter gewinnt, trotz Fachkräftemangel**

- Ohne vorher mit einer ungeeigneten Agentur Geld zu verbrennen

Kunden, die uns u.a. vertrauen:



Worauf Sie achten sollten, BEVOR Sie eine Agentur beauftragen

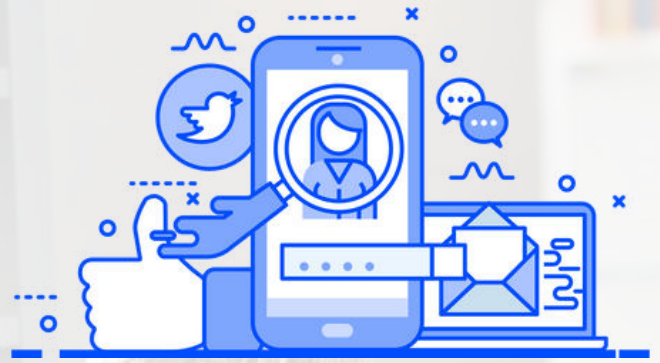


© Copyright 2023

Gewinner im  
punktgenau Recruiting  
WeHeBa Unternehmensberatung GmbH  
Am Steigweg 24  
97318 Kitzingen



# WO KOMMEN DIE ALLE HER?



**Gestern  
Versicherungen,  
heute Recruiting!**

**Der Recruiting Markt boomt** - Jeden Tag erhalten Sie mehrere Anrufe von selbsternannten Experten und Agenturen, die Ihnen versprechen über Social Media Recruiting neue Mitarbeiter für Sie zu gewinnen.

Sie fragen sich: "Wo kommen die alle her?" Oder Sie haben zu diesem Zeitpunkt bereits schlechte Erfahrungen gemacht! Das nervt...

Social Media Recruiting ist die Zukunft, das ist zweifelsohne so. Aber es gibt einen gefährlichen Trend, welcher den Markt aktuell zu einem Haifischbecken macht, ähnlich wie es damals beim Verkauf von Versicherungen war. Erinnern Sie sich? Da war auf einmal auch jeder Zweite ein Experte für jegliche Art der "Absicherung".

Aber damit ist jetzt Schluss...

# SCHAUEN SIE GANZ GENAU HIN

## SOCIAL MEDIA RECRUITING IST EINE GUTE SACHE ABER...

Aktuell herrscht in Deutschland der Hype, junge motivierte Menschen zur Selbstständigkeit zu "coachen". Prinzipiell eine gute Idee. Es werden Marketing, Vertrieb und Selbstvermarktung vermittelt. Die Hürde ist denkbar klein. Kaum Anfangsinvestitionen. Ein Gewerbe ist schnell angemeldet. Laptop, Internetanschluss, den Hintergrund im Kinderzimmer auf "Office Look" umdekorieren und schon gehts los.

Parallel dazu ist der Fachkräftemangel so groß wie nie. Daher kommen viele von diesen jungen "Unternehmer-innen" in den Markt.

Denn so bekommt die ganze Branche einen schlechten Ruf. Genauso wie damals, als jeder auf einmal Versicherungen nebenbei verkauft hat, Sie erinnern sich bestimmt. Und die Guten müssen sich dann erklären. Social Media Recruiting würde ja nicht funktionieren...

Es ist sehr leicht sich im Internet gut darzustellen. Alles was Sie (in einem Online Meeting, Website etc.) sehen, gleicht einer Show von David Copperfield. (Fast) alles ist Illusion. Sie trifft dabei keine Schuld, denn sie haben in diesen Themen zu wenig Erfahrung.



Diese schicken Ihnen einen "Report" mit der Post und terrorisieren Sie dann am Telefon. In einem kostenlosen Erstgespräch werden Ihnen jämmerliche 2-3 Kundenbeispiele gezeigt, mit gekauften Zeitungsartikeln in renommierten Magazinen geprahlt und "Schein" Auszeichnungen präsentiert. Professionelle Bilder zeigen "Büro" und "Team". Das macht Eindruck, nicht wahr?

**Nur, wenn die Selbstdarstellung die Unerfahrenheit überspielt und der Kunde ins offene Messer rennt bzw. getäuscht wird, entsteht ein Problem.**

Denn woher sollen Sie wissen, dass es sich bei diesen "Agenturen" in Wahrheit meist um unerfahrene Einzelkämpfer (oder sehr kleine Teams) in Kinderzimmern oder Mini Büros handelt und Sie eigentlich das lebende Testobjekt sind?

Um diesem Trend ein Ende zu setzen, haben wir für Sie eine Agenturcheckliste zusammen gestellt, mit der Sie einen professionellen Partner für Social Media Recruiting finden.

# DIE AGENTUR LÜGE

## Agentur ist gleich Agentur?!

Haben Sie bereits Erfahrungen mit Social Media Agenturen zur Personalgewinnung gemacht und weniger gute Ergebnisse erzielt? Oder überlegen Sie welche Agentur die Richtige für Sie ist? Die Wahrheit ist Folgende. Die Hürde eine Agentur zu gründen, ist derzeit (leider) noch recht niedrig. Daher ist das Wort Agentur auch kein Qualitätsmerkmal. Wir zeigen Ihnen wie Sie eine gute von einer "weniger guten" Agentur unterscheiden können.

### K.O. Kriterium 1



#### Die Agentur ist nicht TÜV zertifiziert

Arbeiten Sie ausschließlich mit Anbietern zusammen, die TÜV geprüft und als tauglich befunden worden sind. Nur dann können Sie sicher sein, dass die Beratung und die Unternehmensprozesse gut sind und Sie das Ergebnis bekommen, welches Sie anstreben. Fallen Sie nicht auf selbstgekaufte Auszeichnungen rein und lassen Sie sich das TÜV Zertifikat der Agentur zeigen.



### K.O. Kriterium 2



#### Die Agenturprozesse sind nicht 100% DSGVO konform

Der Agenturmarkt ist sehr jung. Themen wie Social Media, Digitalisierung und 60 Sekunden Bewerbungsprozesse sind in aller Munde. Aber wussten Sie, dass die wenigsten Anbieter zu 100% DSGVO konform arbeiten, obwohl Ihnen das erzählt wird!? Woran liegt das? Meistens an der Unwissenheit und Naivität der Agenturgründer, die über solche Themen nicht bis zum Ende nachdenken. Achten Sie deshalb bei Ihrem Anbieter darauf, dass die Datenverarbeitung- und speicherung ausschließlich in Europa stattfindet UND lassen Sie sich entsprechende Dokumente (AVV und TOM) von der Agentur zuschicken. Sonst machen Sie sich mit hoher Wahrscheinlichkeit strafbar.

**Eine Agentur ohne TÜV Zertifikat zu beauftragen, ist wie Fahren ohne Führerschein. Meistens strafbar und am Ende passiert ein Unfall.**

# AGENTURCHECKLISTE

Wie gut ist die Agentur wirklich? Stellen Sie in Beratungsgesprächen jeder Agentur folgende 10 Fragen. Wenn Sie nicht mindestens 7 davon mit "JA" oder einer nachvollziehbaren Antwort beantworten, Finger weg!

1. Ist die Agentur **TÜV zertifiziert?**
2. **DSGVO konforme** Prozesse mit entsprechendem Nachweis (AVV und TOM) & externer Datenschutzbeauftragter?
3. Hat die Agentur **mehr als 50 öffentliche Bewertungen?** (google, youtube, Podcast, facebook etc.) Wie gut sind die Bewertungen?
4. Können Sie als Kunde bei mindestens **10-15 Referenzen anrufen?**
5. Hat die Agentur **min. 250 Personalprojekte betreut?** Wie viele Kampagnen laufen jetzt gerade live (Werbebibliothek zeigen lassen)
6. Hat die Agentur **mehr als 10 Vollzeitmitarbeiter?** Selbst guter Arbeitgeber mit Nachweis z.B. kununu?



7. Werden die **Kampagnen individuell auf ihre Firma (CI) angepasst?** Oder sieht alles gleich aus?
8. Ist Personalgewinnung die **Kernkompetenz der Firma** oder nur eine von vielen Angeboten?
9. Werden **3-6 Werbeanzeigen erstellt** und im Verlauf ausgetauscht? Werden professionelle Videos/Fotos erstellt?
10. Wird **exklusiv nur ihre Stelle auf der "Landingpage"** beworben oder auch noch andere?

**BONUS:** Werden Sie **über den Bewerbungseingang** hinaus betreut oder werden "nur" Kontakte generiert?

Fragen Sie vorher nach statt sich hinterher zu ärgern...



**Wie Ihr Unternehmen planbar und verlässlich neue, qualifizierte Mitarbeiter gewinnt, trotz Fachkräftemangel - Ohne vorher mit einer ungeeigneten Agentur Geld zu verbrennen**

**Buchen Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:**

[www.punktgenau-recruiting.de](http://www.punktgenau-recruiting.de)