


ESQUEMA DE GENERACIÓN DE CANDIDATOS QUE USAN LOS MANAGERS DE GOOGLE





EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁ EL ESQUEMA USADO POR GOOGLE PARA DISEÑAR SU ESTRATEGIA DE "EMPLOYMENT MARKETING". CON EL PODRÁS ATRAER Y CONECTAR CON CANDIDATOS DE CALIDAD PARA LLENAR VACANTES EFICIENTEMENTE.

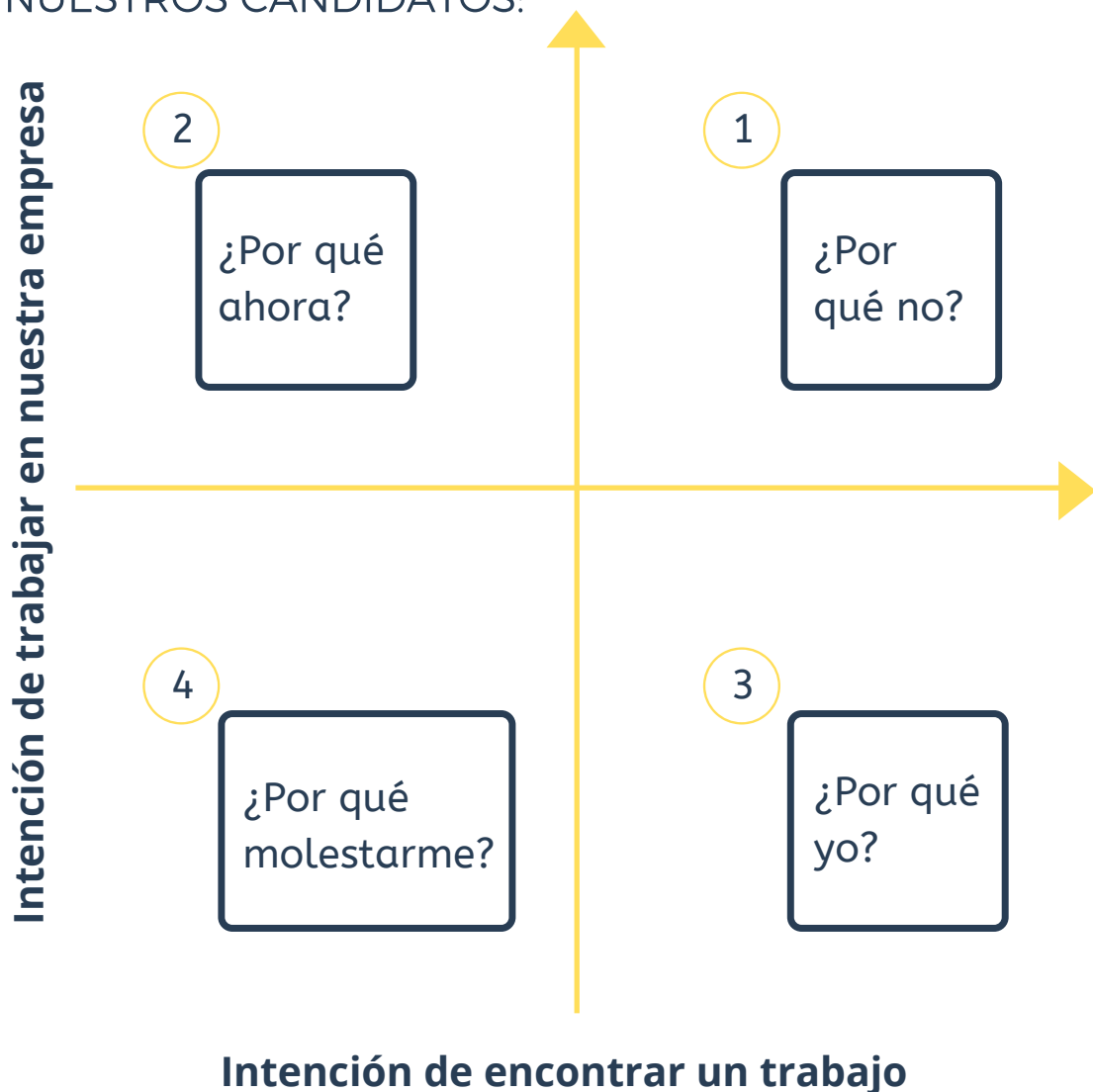
ESTE ESQUEMA TE AYUDARÁ A CLARIFICAR, COMUNICAR Y ENVIAR EL MENSAJE CORRECTO A QUIEN INTENTAS CONTRATAR.

ESQUEMA

EL ESQUEMA CONSTA DE 4 CUADRANTES.

EL EJE "X" INDICA QUE TAN CONVENCIDO ESTA EL CANDIDATO EN **BUSCAR UN NUEVO TRABAJO** Y EL EJE "Y" INDICA SU **DESEO DE TRABAJAR EN NUESTRA EMPRESA**.

EN CADA CUADRANTE REPRESENTAMOS LAS PREGUNTAS QUE DEBEMOS CONTESTAR A NUESTROS CANDIDATOS:



1

¿POR QUÉ NO?: AQUÍ TENEMOS QUE ESTAR PRESENTE EN EL MOMENTO DE "DESCUBRIMIENTO" (O BUSQUEDA DE EMPLEO) PARA CUBRIR LA DEMANDA EXISTENTE.

NUESTRO MENSAJE DE MARKETING DEBE PUBLICARSE EN EL MOMENTO Y LUGAR INDICADO.

EL OBJETIVO PRINCIPAL ES MOSTRAR Y FACILITAR EL PROCESO DE APLICACIÓN. ESTE GRUPO DE PERSONAS YA ESTAN CONVENCIDOS DE QUE QUIEREN TRABAJAR CON NOSOTROS, SOLO DEBEMOS DARLES EL EMPUJÓN FINAL.

OBJETIVO	HERRAMIENTAS
ESTAR LISTOS PARA CUANDO LLEGUEN	CAREER SITES
INVITARLOS A APLICAR	JOB DESCRIPTIONS
	DISTRIBUCIÓN Y PROMOCIÓN
	CONVERSION-FOCUSED SOCIAL MEDIA

2

¿POR QUÉ AHORA?: PUEDE QUE ESTEN CONTENTOS CON SU TRABAJO ACTUAL O QUIZÁS PIENSEN QUE NO ESTAN LISTOS PARA APLICAR A NUESTRA VACANTE.

PARA CONECTAR CON ESTOS CANDIDATOS DEBEMOS USAR EL SENTIDO DE URGENCIA O ALGUNAS VECES CONSTRUIR CONFIANZA EN ELLOS.

OBJETIVO		HERRAMIENTAS
USAR MOMENTOS ESPECIFICOS		SOCIAL MEDIA
CONSTRUIR CONFIANZA EN EL CANDIDATO		ORGANIC Y PAID CAMPAIGNS
USAR FANS Y FOLLOWERS		CONTENIDO - STORYTELLING, PROCESO DE INTERVIEW

LOS AYUDAMOS A VER LA OPORTUNIDAD Y RECONOCER QUE ES EL MOMENTO INDICADO.

3

¿POR QUÉ YO?: ELLOS ESTÁN ACTIVAMENTE BUSCANDO EMPLEO, PERO NO HAN CONSIDERADO TU EMPRESA. AQUI CONECTAMOS LAS NECESIDADES DEL CANDIDATO CON LO QUE PODEMOS OFRECER. NECESITAMOS SER RELEVANTES Y DESEABLES HASTA EL PUNTO DONDE QUIERAN APLICAR.

TENEMOS QUE TRABAJAR EN CONSTRUIR UNA MARCA Y SER RELEVANTES PARA SU CARRERA.

OBJETIVO

HERRAMIENTAS

**ESTAR PRESENTE
DONDE VAN A
BUSCAR TRABAJOS**

**DEMOSTRAR
LIDERAZGO**

**REFLEJAR LAS
NECESIDADES
DE CANDIDATOS**

JOB DISTRIBUTION

SOCIAL MEDIA, PR

**HISTORIAS DE
IMPACTO QUE
MUESTREN NUESTRA
CULTURA**

DEBEN ENTERARSE QUE NUESTRA EMPRESA TIENE UN VACANTE PARA ALGUIEN COMO ELLOS

4

¿POR QUÉ MOLESTARME?: ESTE GRUPO TIENE UNA INTENCION BAJA EN AMBOS EJES.

EL TRABAJO EN ESTE CUADRANTE ES A LARGO PLAZO Y DEBEMOS DIFERENCIARNOS POR NUESTROS VALORES, PRINCIPIOS, CULTURA, PRODUCTO/SERVICIO, EQUIPO.

ES IMPORTANTE CONSTRUIR Y NUTRIR ESTE CUADRANTE PARA CUANDO NO PODAMOS CUBRIR LAS VACANTES CON EL RESTO.

OBJETIVO

**CONFIAR EN TU
PRODUCTO O
SERVICIO**

**SACAR
PROVECHO DE
LA MARCA DE LA
EMPRESA**

HERRAMIENTAS

**TRABJAR EN
CONJUNTO CON
OTROS
DEPARTAMENTOS**

**HISTORIAS DE
PROGRESO DE
EMPLEADOS**

**CONTENIDO QUE HA
CREADO OTROS
EQUIPOS**

QUEREMOS DEMOSTRAR QUE TENEMOS UN PROPÓSITO EN EL MUNDO