



Whitepaper

VAN ZOEKEN NAAR AANTREKKEN

De spelregels zijn veranderd 🤖
Dit is hoe jij wilt in de nieuwe arbeidsmarkt.



BENIEUWD NAAR DE MOGELIJKHEDEN?

BOEK EEN DEMO

LEFT LANE
RECRUITMENT MARKETING

VOORWOORD

De arbeidsmarkt is compleet veranderd. Waar bedrijven vroeger konden kiezen uit sta-pels sollicitaties, mogen ze nu blij zijn als er überhaupt animo is. De kaarten zijn opnieuw geschud. Wat lang heeft gewerkt, werkt vaak niet meer.



**HET IS TIJD OM HET SPEL
ANDERS TE GAAN SPELEN”**

*écht
anders!*

In dit eBook nemen we je mee in de universele principes van aantrekken. En wanneer je deze principes op de juiste manier toepast, vul je niet alleen je vacatures sneller in. Je vult ze ook in met de juiste mensen die écht passen bij jouw organisatie.

En geloof me, dit maakt werven een stuk leuker! Je kunt namelijk stoppen met rennen, stressen en brandjes blussen. En in plaats daarvan handelen vanuit controle, rust en vertrouwen.

Veel plezier. En gas erop!

– Jerom, mede-oprichter van Left Lane



INHOUDSOPGAVE

04 DE ARBEIDSMARKT IN KAART

De verhoudingen tussen vraag en aanbod zijn omgedraaid.

06 DE GROTE SHIFT: VAN ZOEKEN NAAR AANTREKKEN

Verleg je focus van “zoeken” naar “aantrekken”.

08 ONWEERSTAANBARE AANTREKKINGSKRACHT

De principes zijn super simpel.

08 KANDIDAAT

Wat vind jouw ideale kandidaat belangrijk?

08 ORGANISATIE

Wat kun jij bieden dat jouw ideale kandidaat belangrijk vindt?

09 BOUW DE BRUG

Sla de brug tussen jouw ideale kandidaat en jouw organisatie.

10 WIN DE RACE OM TALENT

Het vergt lef, keuzes en een andere manier van denken.

11 TOT SLOT

Je hebt de kennis. Nu is het tijd voor actie.

12 BOEK EEN DEMO

We laten je graag zien waar jouw onbenutte kansen liggen

DE ARBEIDSMARKT IN KAART

Om de juiste kandidaten aan te trekken, is het belangrijk dat je de cyclus van de arbeidsmarkt begrijpt. Lees dit goed door. De kans is groot dat er een kwartje gaat vallen.

De arbeidsmarkt beweegt namelijk (zoals vrijwel alles in de wereld) in golven van overvloed en schaarste. Oftewel: periodes waarin er veel meer kandidaten zijn dan banen, en andersom.

In Nederland leefden we grofweg van de jaren '80 tot 2015 in een periode van overvloed. Er waren veel werkzoekenden en relatief weinig banen. Dit was de tijd van:

**“VOOR JOU
TIEN ANDEREN!”**



In die tijd mocht je blij zijn als je werk had. Solliciteren betekende: nette kleding aan, motivatiebrief schrijven (zonder hulp van AI 😊), haartjes in de lak en jezelf zo goed mogelijk presenteren. Je deed je uiterste best om de baan te krijgen!

Werkgevers hadden hierdoor heel lang de luxe om voor het invullen van vacatures slechts een karig lijstje met eisen en wat taken te publiceren.

Je kent ze wel.. Denk aan zinnen zoals:

Wij zoeken een stressbestendige multitasker zonder 9-tot-5 mentaliteit

Je bent flexibel, proactief en kunt goed zelfstandig werken !!

Minimaal 5 jaar ervaring vereist

En dan volgde er vaak nog een droge opsomming van werkzaamheden:

- 👉 Beantwoorden van telefoontjes
- 👉 Administratieve ondersteuning
- 👉 En vooral niet te veel vragen stellen

En het mooiste van alles is; Het werkte! Reacties kwamen vanzelf binnen. En nog van de juiste mensen ook! Het invullen van je vacatures was toen nog de normaalste zaak van de wereld.

Maar dát is verleden tijd.

Die verhoudingen tussen vraag en aanbod zijn omgedraaid. Inmiddels staan er 146 vacatures tegenover 100 sollicitanten.

Sinds 2016 zitten we in een structurele krapte.

**ER ZIJN NU
MEER BANEN !!
DAN GESCHIKTE
MENSEN.**

En daarmee is de machtsverhouding verschoven: de kandidaat kiest. Niet de werkgever.

Begrijp je nu waarom het misgaat?

De arbeidsmarkt is in enkele jaren tijd compleet veranderd. De strategie en methodes die door bedrijven worden ingezet om mensen te werven zijn alleen nog exáct hetzelfde als 15 jaar geleden..



DE GROTE SHIFT: VAN ZOEKEN NAAR AANTREKKEN

Ik hoop dat je het vorige hoofdstuk goed heb gelezen. Want als dat zo is, begrijp je nu waarom organisaties vandaag de dag zoveel moeite hebben met het werven van de juiste mensen.

De grote vraag is; wat nu?

HOE WERVEN WE DIE TOPPERS DAN WÉL?



Er is maar één manier om écht te winnen in de krappe arbeidsmarkt van vandaag en morgen.

Verleg je focus van “zoeken” naar “aantrekken”.

Zo simpel? Ja, zo simpel. But not easy.

De meeste bedrijven blijven hangen in de verkeerde vraag. Ze vragen zich af: “Hoe of waar vinden we de juiste mensen 🤔?”

En precies daar gaat het vaak al mis.

Enerzijds omdat je eerst “op zoek” moet gaan om mensen te vinden. Dat is per definitie een minder efficiënt proces.

Recruiters zoeken zich helemaal suf op LinkedIn, Indeed en niche-platforms en vissen massaal in dezelfde vijver..

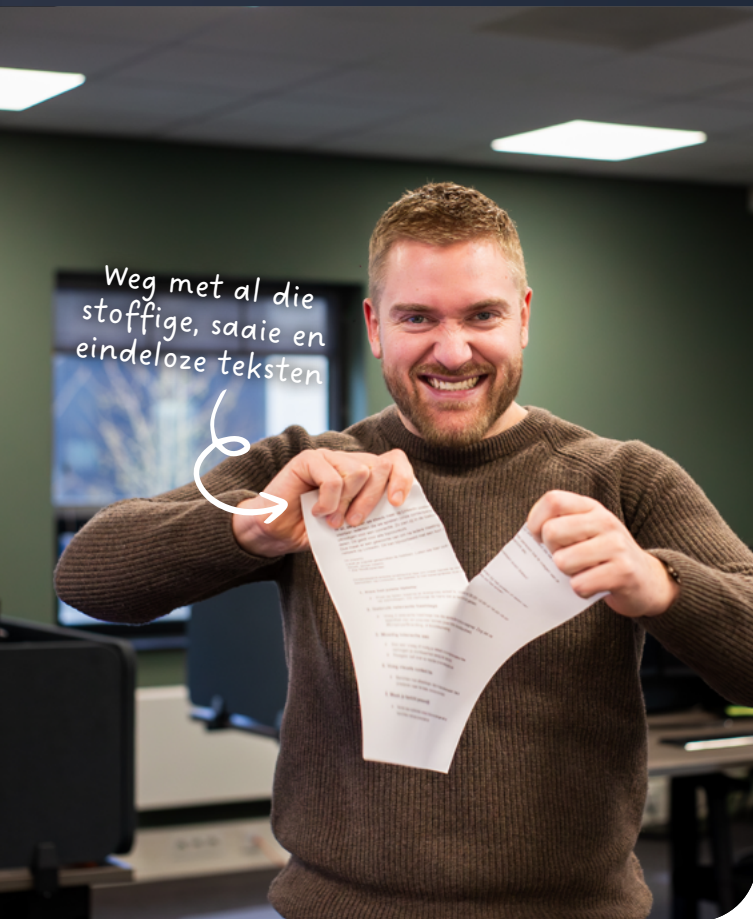
Anderzijds omdat “vinden” in deze markt ook niet meer genoeg is. Want stel, je vindt wél die perfecte kandidaat. En dan? Dan moet hij of zij óók nog ja zeggen tegen jou. Tegen jouw vacature. Jouw organisatie. Jouw cultuur. Jouw voorwaarden.

En guess what? Dat gebeurt vaak niet.

Waarom niet?

Kom alsjeblieft bij
ons werken





Omdat je niet aantrekkelijk genoeg bent. Niet zichtbaar genoeg. Niet onderscheidend genoeg.

In deze arbeidsmarkt kiest de kandidaat. Niet jij.

Als je aantrekkelijk bent als werkgever, komen mensen naar jou toe. Niet omdat je ze opjaagt. Maar omdat je ze raakt. Omdat ze denken dat ze bij jou een betere deal krijgen dan bij hun huidige werkgever.

Want daar kiezen ze uiteindelijk voor. Voor zichzelf. Voor de beste deal.

Je wil dat kandidaten intrinsiek gemotiveerd zijn om bij je te komen werken.

Stel je eens voor hoe het zou zijn als jouw medewerkers écht fan zijn en iedereen in jouw organisatie er, keer op keer, bewust voor kiest om voor jou te werken!

Omdat ze weten dat ze bij jou de beste deal krijgen.

Poh, daar zit zo ongeloofelijk veel kracht in. En daarom is de échte vraag die je jezelf wil stellen:

Als je dát goed gaat onderzoeken, verandert álles. Je manier van denken.

HOE KUNNEN WE DE JUISTE MENSEN AANTREKKEN?

Je manier van werven. Je hele strategie.

Want om daar een goed antwoord op te geven, moet je eerst door een belangrijk proces.

En dat proces? Daar lees je meer over in het volgende hoofdstuk. 📖

ONWEERSTAANBARE AANTREKKINGSKRACHT

Het creëren van onweerstaanbare aantrekkingskracht is geen rocket science. Sterker nog, de principes zijn super simpel.

1 DE IDEALE KANDIDAAT

Het belangrijkste is natuurlijk dat je weet wie je graag wilt aantrekken. Wanneer spring jij een gat in de lucht? Wat zijn de kenmerkende eigenschappen, competenties, kernwaarden en ambities van deze doelgroep?

Want wanneer jij niet weet wie je ideale kandidaat is...



Hoe ga je hen dan overtuigen om bij je aan de slag te gaan?



Vervolgens gaan we nog een laag dieper. Kruip in de huid van jouw ideale kandidaat.

Wat vind jouw ideale kandidaat belangrijk?

De meeste bedrijven vergeten dit stuk volledig en denken alleen maar aan waar zij zelf naar op zoek zijn.

2 HET VOORDEEL VAN JOUW ORGANISATIE

Wanneer je weet wie je graag wilt aantrekken en wat jouw ideale kandidaat belangrijk vindt, dan ga je kijken naar jouw organisatie. Wat heb jij je ideale kandidaat te bieden? Wat doe jij anders dan jouw concullega's waar jouw ideale kandidaat ook aan de slag kan?

Wat kun jij bieden dat jouw ideale kandidaat belangrijk vindt?

3 BOUW DE BRUG

Nu je weet wat jouw ideale kandidaat belangrijk vindt en wat jij als organisatie aan deze kandidaat kunt bieden, kun je de brug slaan.



Dáár zit je winst!! Dat is letterlijk hetgeen wat jullie aan elkaar verbindt.

En daar wil je dus ook al je communicatie omheen creëren. Op je werken-bij website, in je vacatures en op social media. Want alleen op die manier ziet jouw ideale kandidaat dat hij of zij bij jou een betere deal krijgt.



DAT KLINKT GOED! VERTEL ME MEER

KOM IN CONTACT

WIN DE RACE OM TALENT

Het liefst had ik hier nog een extra hoofdstuk toegevoegd met een hele mooie gepatenteerde wervingsmethode.

Die hebben we helaas niet. Dit is het. Dit is het grote geheim waar het allemaal om draait.

VAN ZOEKEN
NAAR AANTREKKEN



Simpel in theorie. Absoluut niet makkelijk in de praktijk.

Maar dít is het spel dat je moet spelen als je wil winnen in de arbeidsmarkt van vandaag én morgen.

En geloof ons, we weten waar we het over hebben.

Bij Left Lane hebben we inmiddels dui-zen-den wervingscampagnes gedraaid. Voor installatiebedrijven, bakkerijen, bouwbedrijven, zorginstellingen, scale-ups, corporates, you name it. We hebben ze allemaal gezien.

Meer dan 90% van alle vacatures wordt binnen 8 weken ingevuld. En weet je wat al die campagnes met elkaar gemeen hebben?

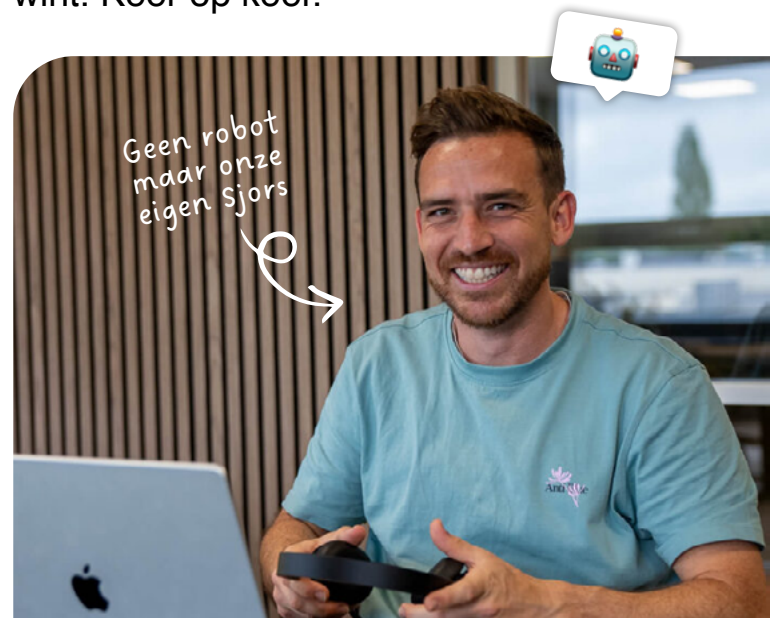
Ze draaien in basis allemaal om dit ene principe.

- 👉 Begrijpen wie je ideale kandidaat is.
- 👉 Snappen wat hem of haar écht drijft.
- 👉 En daar als organisatie een onweerstaanbaar antwoord op formuleren.

Dát is de essentie.

En ja, het vergt lef, keuzes en een andere manier van denken.

Maar wie dit spel goed leert spelen, wint. Keer op keer.



TOT SLOT

Je bent aan het eind van dit e-book gekomen. Ik hoop dat we je een waardevol inzicht hebben kunnen geven en ik gun je oprecht dat je hiermee aan de slag gaat. Want dit principe is zo ongeloofelijk krachtig.

Je hebt de kennis.
Nu is het tijd voor actie.

En zoals we hier bij Left Lane zeggen; een toeschouwer heeft nog nooit een race gewonnen. Je moet gaan deelnemen.


GAS EROP!
GAS EROP!



Auteur

JEROM SAUVAITRE

Co-founder Left Lane

Jerom is medeoprichter van Left Lane Recruitment Marketing en een rasechte ondernemer met een flinke dosis energie. Hij helpt organisaties in de shift van geforceerd zoeken naar moeiteloos aantrekken. Hij doet dat het liefst met strategie, snelheid en een vleugje lef. Met zijn scherpe blik, oprechte interesse en liefde voor alles wat beweegt (in mensen en merken) weet hij precies waar het verschil gemaakt wordt. Altijd eerlijk, altijd aan en altijd onderweg naar beter.

BOEK EEN DEMO

Benieuwd naar hoe je onze **Moeiteloos Werven Methode** voor jouw bedrijf in kunt richten?

Vraag gerust een demo aan. We laten je graag zien waar jouw onbenutte kansen liggen en wat jij kunt doen om in no-time je vacatures in te vullen met de juiste mensen.

Plan hier je vrijblijvende kennismaking of demo.

BOEK EEN DEMO ➡



www.left-lane.nl



+31 6 40 91 33 75



support@left-lane.nl