



Erfolg messen – KPIs und Analysen

Wer weiß, wie die Ergebnisse von digitalen Recruiting-Aktionen richtig analysiert werden, hat langfristig mehr Erfolg.

Effektives Personalmarketing in der ambulanten Pflege ist wichtig, um qualifiziertes Personal zu gewinnen und zu binden. Dabei gilt: Wer seine Maßnahmen verfolgt und kontrolliert, kann aus ihnen lernen und sich verbessern. Dank Key Performance Indicators (KPIs) wird die Wirksamkeit aller Bemühungen im Recruiting messbar.

Die wichtigsten Kennzahlen für gelungenes Personalmarketing

Nur indem Sie quantifizierbare Leistungsindikatoren festlegen, können Sie Ihren Erfolg im Personalmarketing messen. Zu den bedeutendsten KPIs gehören:

- **Bewerberanzahl:** Die reine Anzahl der Bewerbungen ist ein grundlegender Indikator für das Interesse an den ausgeschriebenen Stellen.
- **Qualität der Bewerbungen:** Eine hohe Passgenauigkeit der Bewerber:innen auf die Stellenanforderungen ist entscheidend für die Effizienz des Rekrutierungsprozesses.
- **Time-to-Hire:** Die Zeitspanne von der Ausschreibung bis zur Besetzung einer Stelle zeigt, wie agil der Rekrutierungsprozess ist.
- **Kosten pro Einstellung:** Teilen Sie die Gesamtkosten des Recruitings durch die Anzahl der Einstellungen, erhalten Sie einen Indikator für die Wirtschaftlichkeit.
- **Mitarbeiterbindung:** Die Dauer der Betriebszugehörigkeit und die

Fluktuationsrate sind entscheidende Anzeichen für die Zufriedenheit der Mitarbeitenden

Liegen die KPIs erstmal vor, sind folgende Analyseschritte gefragt, um den tatsächlichen Erfolg in Bezug auf vordefinierte Ziele oder im Vergleich zu anderen zu bewerten:

- **Trendanalyse:** Analysieren Sie KPIs über einen längeren Zeitraum, um steigende oder fallende Trends zu erkennen.
- **Ursachenforschung:** Bei signifikanten Abweichungen können Sie die Ursachen durch Datenanalysen oder Prozessüberprüfungen ermitteln.
- **Benchmarking:** Vergleichen Sie die eigenen KPIs mit Branchendurch-

schnitten oder Unternehmenszielen, um Ihre Leistung einzusehen.

- **Zielsetzung:** Definieren Sie auf Basis der Analyseergebnisse Ziele und Maßnahmen zur Zielerreichung.
- **Monitoring:** Die Effektivität der Maßnahmen können Sie durch kontinuierliches KPI-Monitoring überprüfen und bei Bedarf anpassen.

Fazit

Die systematische Messung und Analyse von KPIs im Personalmarketing ist entscheidend, um die Personalgewinnung und -bindung in der ambulanten Pflege kontinuierlich zu verbessern. Pflegedienste können so ihre Strategien verfeinern und den Rekrutierungsprozess effizienter gestalten.

MEHR ZUM THEMA

Weitere Tipps und Tricks gibt es im fokus-d Recruiting-Dashboard unter:

www.fokus-d.de/recruiting-dashboard

Praxistipp: Dashboard oder Google Analytics implementieren

Ein Dashboard für Personalmarketing-KPIs hilft, einen schnellen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen zu erhalten und zeitnah Anpassungen in Ihrer Strategie vornehmen zu können. Nutzen Sie regelmäßige Reviews, um Strategien basierend auf den Analyseergebnissen zu optimieren. Auf Ihrer Karriereseite können auch Tracking-Tools wie Google Analytics helfen, um Daten wie Besucherzahlen, Verhaltensweisen auf der Webseite und der Interaktionsrate mit spezifischen Inhalten zu messen.

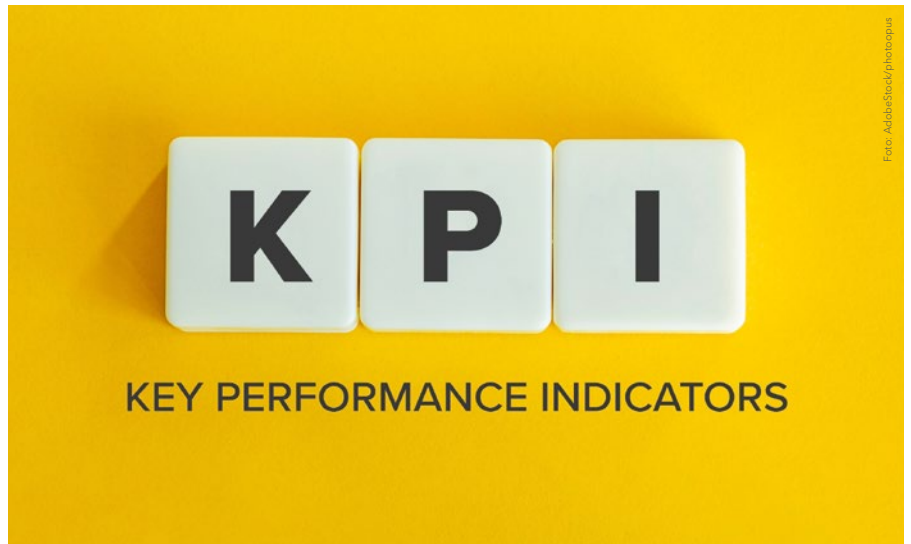


Foto: fokus-d digital GmbH

Giovanni Bruno

Geschäftsführender
Gesellschafter fokus
digital GmbH
www.fokus-d.de