



## Checkliste für Ausbildungsbetriebe:

# Neue Azubis finden

Sie möchten zum ersten Mal Auszubildende einstellen, aber das Thema Ausbildungsmarketing ist noch neues Terrain für Sie? Oder bilden Sie bereits aus, suchen aber nach Ansatzpunkten, wo Sie sich insbesondere bei der Azubi-Gewinnung noch verbessern können? Dann hilft Ihnen die nachfolgende Checkliste.

Wir haben uns Gedanken gemacht, welche **Menschen** als Auszubildende für unser Unternehmen infrage kommen (z. B. Schüler\*innen, Studienabbrecher\*innen, Umschüler\*innen, Ältere, Geflüchtete, Personen ohne Schulabschluss). Auf diese Menschen ist unsere **Bewerberkommunikation** ausgerichtet.

Unser **Stellenangebot** ist so aufgemacht, dass es die Zielgruppe anspricht (insbesondere Bildauswahl und Sprache). Schließlich ist es häufig der erste Berührungspunkt zu Bewerberinnen und Bewerbern.

Unsere Ausschreibungen werden in regelmäßigen Abständen **aktualisiert** und die Bewerbungszeiträume angepasst.

Unsere **Unternehmenswebseite/unsere Karrierewebseite** ist ebenfalls so gestaltet, dass es die Zielgruppe anspricht.

Die **Benefits**, die wir unseren Mitarbeitenden und Azubis anbieten, sind sichtbar und für die Zielgruppe attraktiv. Es sind zudem außergewöhnliche Benefits dabei, die uns von anderen Ausbildungsbetrieben in unserer Region unterscheiden.

Unsere **gelebten Werte** sind sichtbar und ermöglichen potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern, sich mit uns als Ausbildungsbetrieb zu identifizieren.

Unsere Ausbildung ist **zertifiziert**; das Siegel ist nach außen hin sichtbar.

Wir schreiben unsere freien Plätze in **Online-Stellenbörsen** aus, die auf die Vermittlung von Ausbildungsplätzen und dualen Studienplätzen spezialisiert sind.

Unsere Stellenangebote sind **suchmaschinenoptimiert**, sodass sie bei organischen Suchanfragen sowie bei Google for Jobs angezeigt werden.

# Checkliste für Ausbildungsbetriebe:

## Neue Azubis finden



Wir setzen unsere eigenen **Azubis als Botschafter** ein. Ihre geteilten Erfahrungen sind besonders authentisch.

Wir nutzen **Social-Media-Marketing** und **Podcasts**, um unsere Zielgruppe über digitale Wege zu erreichen und auf unsere Ausbildungsangebote/ unseren Ausbildungsbetrieb neugierig zu machen.

Flankierend sind wir auch in der **Öffentlichkeit** sichtbar, z. B. in Printmedien, auf Plakaten und Verkehrsmitteln sowie im Radio und Fernsehen.

Wir nutzen **Kontakte zu örtlichen Schulen**, um frühzeitig in Kontakt mit Schulabgängerinnen und -abgängern zu kommen.

Wir bieten **Schülerpraktika** an und bleiben mit guten Praktikantinnen und Praktikanten in Kontakt.

Wir stellen auf **Berufsbildungsmessen** aus.

Wir bieten **Tage der offenen Tür** an.

Wir machen es neuen Kräften leicht, sich bei uns zu **bewerben**.

Unser Auswahlverfahren ist **transparent**.

Zusätzlich greifen wir auf **Bewerberdatenbanken** zurück, um interessante Kandidatinnen und Kandidaten direkt anzusprechen.

Nachdem wir einen Ausbildungsvertrag geschlossen haben, halten wir mit der neuen Kraft bis zu ihrem ersten Tag **Kontakt**.

In der Checkliste waren ein paar Punkte dabei, bei denen Sie noch „Luft nach oben“ haben? Dann tauschen Sie sich doch mal – kostenfrei und unverbindlich – mit unserer Kundenberatung aus, wie Sie Ihre Potenziale bestmöglich ausschöpfen können.

Tel.: 05744 5070 0 | E-Mail: [info@aubi-plus.de](mailto:info@aubi-plus.de)