

11 правил текстов вакансий, чтобы нанимать лучших

Принципы, инсайты, реальные примеры

Маркетинг эмоций и смыслов
by @staostin_creator

Принципы

Относитесь к сотрудникам как к клиентам

Занимайтесь воронкой найма так же усердно, как воронкой продаж.

Исследуйте!

Не надо гадать, пообщайтесь с настоящими/бывшими коллегами, узнайте, что сильнее всего повлияло на их решение при трудоустройстве?

Создавайте вайб и ощущения

Вакансия — первое впечатление. В каждой есть условия и требования. Но мало где есть эмоции, тепло, забота, приколы, шутки.

Дайте больше, чем требуете

Если в ожиданиях от кандидата 4 пункта, то в преимуществах и возможностях должно быть 8.

Честность и самоирония

Хватит ванильно хвалить свою компанию. В это никто не верит. Представьте, что бренд — это человек. Откройтесь, пошутите над собой.

Убирайте лишнее

Клише, штампы, абстракции, пустые заявления.

Инсайты

Люди занятые!

Говорите и показывайте только то, что важно.

Люди часто себя недооценивают!

Не надо требовать быть готовыми ко всему и сразу. Вы ещё даже до первого свидания не дошли.

Люди боятся провала и ответственности!

Не надо сразу пугать кучей обязательств, рисками, перегрузками.

Люди боятся неопределённости

Минимум хаоса: объясняйте детально каждую задачу и условие.

Люди всегда ищут доказательства!

Опишите карьерный путь и команду в деталях, приведите примеры успехов и неудач.

Людам ОЧЕНЬ важен статус

Даже самая простая работа может выглядеть как супергеройская.

Чек-лист **на тексту**

written and directed by @starostin_creator

1. Убрать неважное

Продажнику важен % от продаж и план, ему пофиг на ваши требования. Официанту важно как делят чаевые, но без разницы какая у вас CRM.

Неважно

Бесконечно хвалим
компанию

Куча наград и
дипломов

Требования и
моральные качества,
которые невозможно
нормально оценить

Адекватность,
устойчивость,
корректность,
ответственность и
подобные штампы

Важно

Кто начальник

Есть ли наставник?

Как формируется ЗП?

Есть ли премии, за
что?

Как развиваться,
какой карьерный путь?

Как выглядит рабочий
день?

Какие на самом деле
есть бонусы,
конкретно?

2. Клише и штампы

Заезженные фразы делают вашу компанию невидимой. Каждый новый абзац банальщины обесценивает ваш бренд и всю вашу работу. Не надо так.

Неважно

Мы активно растём и развиваемся, у нас есть перспективные идеи и большие амбиции

Стабильный дружный коллектив

Ищем ответственного сотрудника!

Важно

За 5 лет мы выросли из небольшой коморки до огромного офиса в центре Москвы

В конце рабочего дня собираемся вместе и обсуждаем сплетни про начальников

Ищем человека, который готов брать ответственность за результат в количестве продаж

3. Пустые заявления

Представьте, что вы в суде. Здесь не прокатят пустые заявления, присяжные жестоки: поэтому каждое слово нужно подкреплять фактом и доказательством.

 **Нет**

Позитивная атмосфера, молодая команда и культура саморазвития

Мы ежедневно создаём множество прекрасных изделий

Мы большое внимание уделяем психологической атмосфере в коллективе

 **Да**

Средний возраст команды — 25 лет. В конце месяца проводим встречи и обсуждаем книги, которые прочитали

Наши вещи любят и покупают 50 000 клиентов по всей России

Регулярно зовём психолога, который исследует отношения в команде и помогает решить проблемы

4. Страшные обязательства

Хватит пугать людей! Вы только знакомитесь. Зачем вы требуете от них того, чего никто вам не может обещать? Такие штуки либо удалять, либо исправлять на добрые, честные, заботливые и обдуманнные фразы.

Нет

Умение мгновенно принимать решения даже в сложных ситуациях

Устойчивость к стрессам

Умение корректно общаться, вежливость

Да

Иногда будет тяжело, но мы поможем не растеряться и принять верное решение

Бывают дни с кучей задач, а времени мало. Это нормальный рабочий процесс

У нас придётся много общаться с клиентами и держать улыбку, даже если плохое настроение и день пошел не по плану

5. Больше деталей

Детали создают убедительную картинку. Когда вы говорите, что надо делать по работе, но не даёте подробности, создаётся ощущение, что делать нужно много всего. Это кажется сложным и страшным.

Нет

Ваши задачи:

Продажи/выкуп автомобилей;

Выполнение планов по продажам;

Документальное сопровождение сделки.

Да

Ваши задачи:

Выкупать и продавать автомобили.

Оформить документы и принять деньги. Всё.

Выполнять минимальный план продаж. Если не получится — ничего страшного.

Готовить документы для сделки: нажать пару кнопок в CRM, распечатать и подписать с клиентом.

6. Требуем мало, даём много

Люди сначала оценивают текст со стороны, потом его читают. Если текста в требованиях много — это напрягает. Кажется, что и работы много, и что она тяжелая.

Сравните: разный баланс, разные ощущения от вакансии даже без текста, да?

Много требуем

Мы предлагаем

1
2
3

Ожидаем от вас

1
2
3
4
5
6
7

Много даём

Мы предлагаем

1
2
3
4
5
6

Ожидаем от вас

1
2

7. Удаляем бюрократию

«Требования» и «обязанности» звучат грубо.

Погуглите синонимы, подберите слова, которые превратят текст из официального в нормальный, человеческий.

Вы офигели?

Требования

Обязанности

Требуется

Кандидат обязан

Норм ребята

Ожидания

Что нужно уметь

Идеально, если у тебя

Ждём от тебя

Задачи

Функции

Роль

Ищем

Ждём

Найдись

8. Сильная концовка

Если вакансию дочитали, то именно в конце люди примут решение: откликнуться или забыть.

Попробуйте сформулировать сильный эмоциональный аргумент. Или что-то мотивирующее, подбодрите людей, укрепите их веру в то, что вы им подходите.

Скука

Если хочешь работать в нашей команде — оставляй отклик. Возможно, мы ждем именно тебя!

Мы поладим если:

- Ты заряжен
- Работаешь, чтобы приносить результат бизнесу и счастье пользователям
- Открыто выражаешь мнение и слышишь других

Мотивашка

Мы очень ждём тебя в нашей команде. И сделаем всё, чтобы работа приносила тебе максимальный кайф

Если тебе не хватает опыта, но есть азарт, системность и любовь к людям, то мы готовы научить тебя!

9. Отзывы

Отзывы важны. Если они хорошие — супер. Если средние — пойдёт. Но если их нет — срочно придумывайте, как сделать так, чтобы они появились. Напишите сами. Попросите сотрудников. Начните с малого.

10. Юмор, креатив

Сначала сделайте базу, уберите лишнее и сформулируйте мысли. Если этого не хватает, тогда добавляем самое мощное оружие.

С юмором надо осторожно: он для всех разный. Лучше всего работают популярные/классические мемы. Главное не кринжнуть.

Креатив — проще. Напишите вакансию на поиск водителя от лица автомобиля. Или загадайте загадку, предложите ответить на неё в сопроводительном письме вместо банальной инфы о себе.

Либо написать весь текст сленгом продавана, будто это разговор в курилке, с самыми сочными и разрешенными законом выражениями. Или сделать необычную вакансию типа «Дегустатор корпоративной пиццы» или «Сомелье кофе 3 в 1».

11. Человечность

Люди больше всего доверяют другим людям. Не «динамично развивающимся компаниям» и не анонимным авторам.

Попробуйте написать вакансию от первого лица. От лица рекрутера, HR, руководителя или горизонтального сотрудника, будущего коллеги.

Нет

Ищем сотрудников на склад

Требуется опытный разработчик, способный поддерживать и развивать middleware-часть системы эфирной автоматизации

Мы стремительно растём, масштабируемся и ищем новых специалистов в команду!

Да

Ищу коллегу, с которым сможем вместе управлять складом и поставками

Я тебя очень жду, чтобы вместе развивать нашу систему автоматизации

Блин, если честно, то я уже стёрла руки до мозолей, так много звоню соискателям. Мы быстро растём, что поделать.

Если нужна ПОМОЩЬ

Приходите на аудит воронки и коммуникаций

1. Изучу все ваши точки контакта с сотрудниками: соцсети, письма, сайты, скрипты, презентации. И воронки конкурентов
2. Найду проблемы, из-за которых вы теряете качественные отклики и крутых людей
3. Объясню что сделать, чтобы увеличить конверсию: где поправить копирайтинг, как сократить путь клиента, где изменить оффер, как усилить ценность
4. Запишу для вас видео с разбором в прямом эфире, чтобы можно было сохранить, показать сотрудникам или подрядчикам
5. Проведём созвон, где отвечу на любые ваши вопросы

Результат: у вас на руках конкретный план, чтобы сразу сэкономить сотни тысяч рублей, а через полгода заработать дополнительные миллионы.