

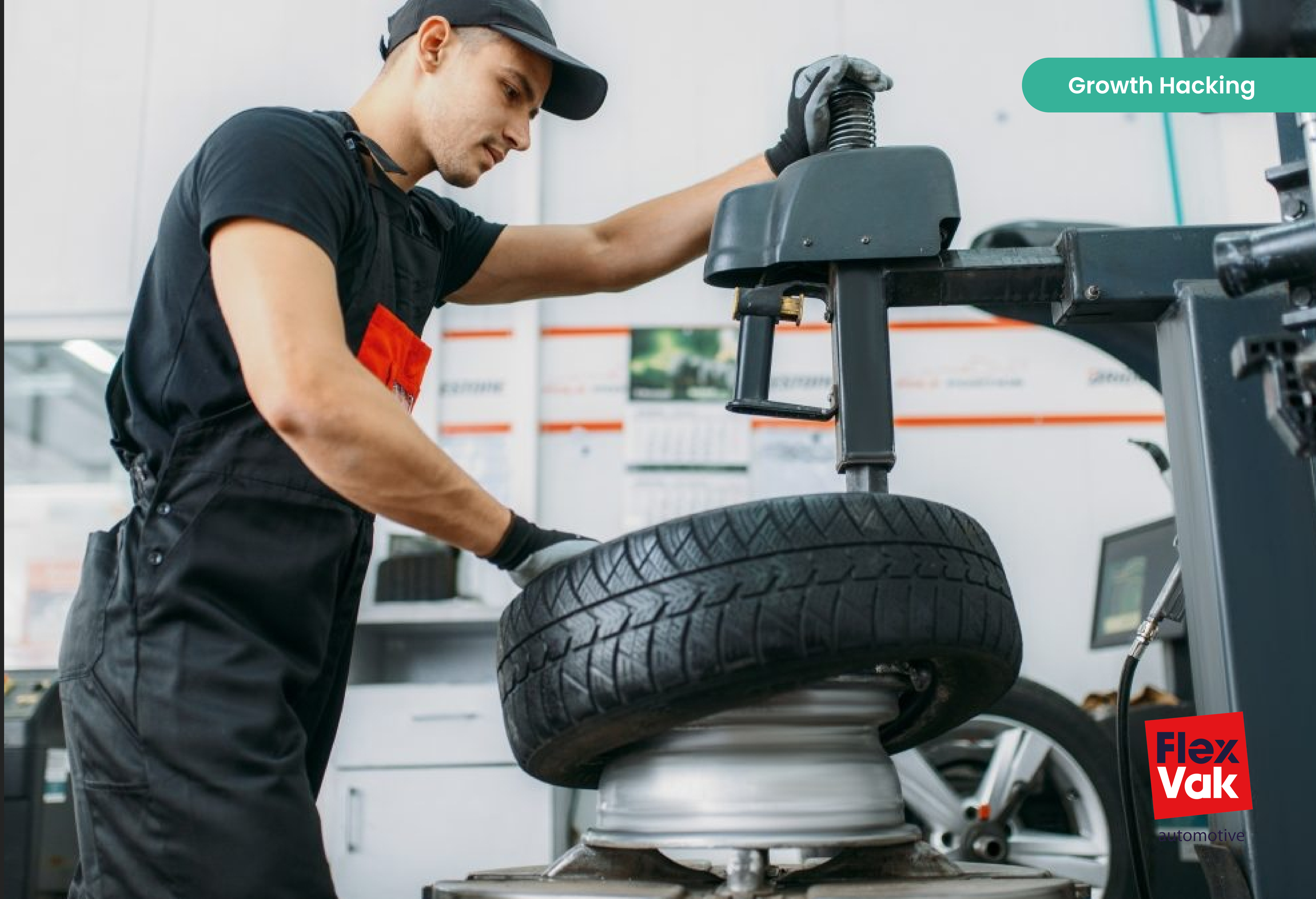
Flexvak Automotive

Recruitment

B2B

Automotive

Flexvak Automotive is een arbeidsbemiddelingsbureau die autobedrijven voorziet van personeel in diverse functies zoals bandenmonteurs, aftersales- managers of automonteurs. Daarnaast beschikken ze over een Flexvak Academy waarin ze mensen opleiden tot volleerd automonteur. Flexvak wil bekendstaan als een gerenomeerde partij binnen de automotive en wil zijn omzet binnen 2 jaar verdubbelen. Het probleem is dat ze op dit moment geen aanmeldingen krijgen vanuit online kanalen, waardoor ze alleen kunnen schalen door meer recruiters aan te nemen. Dit wil Flexvak veranderen.



Aanpak

De strategie bij Flexvak gaat in eerste instantie om het ontwikkelen van een **'leadmachine'**, waardoor de Flexvak recruiters warme leads binnenkrijgen die ze **makkelijker kunnen plaatsen** (aan een baan kunnen helpen).

In plaats van focussen op specifieke functies hebben we vanuit online marketing **volledig gefocust op de Flexvak Academy**. In eerste instantie zijn er Google Search Ads campagnes ingesteld, echter bleek na een maand dat de conversies nog uitbleven. Het Blinktuit team heeft voor een **nieuwe aanpak** gekozen. In een week tijd hebben we een **promotie video** gemaakt en hebben we ons gericht op een doelgroep in Facebook en Instagram dat waarschijnlijk behoefte heeft aan een carrière switch/traineeship in de Automotive.

Dit **resulteerde in een groot aantal leads** dat zelfs voor de huidige recruitment capaciteit uitdagend werd om na te bellen. In de tussentijd zijn wij aan de slag gegaan met het design van een **betere landingspagina** zodat we ook via andere kanalen, zoals Google Search en Display, de campagne kunnen draaien. Daarnaast zijn we samen met Flexvak aan de slag gegaan om een eerste slag te maken in een mailflow en doorverwijzingsprogramma. Hiermee wordt van een **enkele lead, meerdere gemaakt**.

Vervolg

We gaan verder met het inzichtelijk maken uit welke bronnen de plaatsingen komen en wat we kunnen leren van de overeenkomende kenmerken van deze leads. Verder willen we de infrastructuur van de leadmachine verbeteren door email marketing in te zetten. Dit waarborgt de top-of-mind positie van Flexvak Automotive.

Resultaat

na 3 maanden

106+

Leads met een gemiddelde kosten per lead van 20 euro.

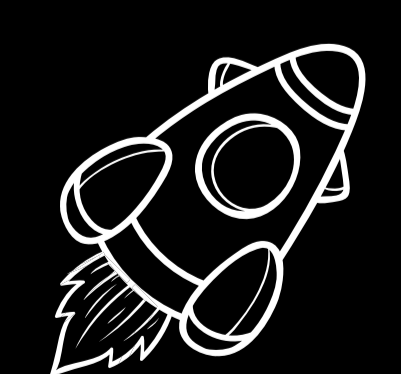
10

plaatsingen uit de huidige leads en lopende afspraken met meer dan de helft van de leads.

Maar ook...

- ✓ Nieuw design van een landingspagina;
- ✓ Promotievideo ontwikkeld;
- ✓ Start met marketing automation.

Klaar om te groeien?



Connect via LinkedIn

Plan een demo