



## Die wichtigsten Recruiting-Kennzahlen und –KPI (GainTalents©)

### Bewerbungen

- Anzahl Bewerbungen
- Anzahl Bewerbungen nach
  - Position/  
Kompetenzfeldern,
  - Sourcing-Kanal,
  - Sourcing-Methode,
  - etc.
- Qualität der Bewerbungen
- Anzahl geführter Interviews (telefonisch, persönlich, online, ...)
- Anzahl der Absagen nach Erst-, Zweitgespräch, etc.) durch Unternehmen
- Anzahl der Absagen nach Erst-, Zweitgespräch, etc.) durch Kandidaten:innen
- Kosten pro Bewerbung

### Einstellungen

- Ist-Einstellungen vs. Plan (für jede Zielgruppe)
- Time to Hire
- Kosten pro Einstellung/  
Cost per Hire
- Time to Interview nach Bewerbung
- Time to Review nach Gespräch
- Time to Feedback
- Time to Offer
- Anzahl der ausgesprochenen Angebote „Offer-Rate“
- Anzahl der akzeptierten Angebote „Offer-Acceptance-Rate“)
- Anzahl der Einstellungen nach Position, Sourcing-Kanal, etc.)
- Anzahl der Einstellungen pro Recruiter:in
- Zufriedenheit mit Candidate Journey
- Zufriedenheit der Hiring-Manager:innen

### Web / Social Media

- Anzahl Social Media Kampagnen
- Anzahl geschalteter Social Media Ads
- Anzahl Landing Pages
- Anzahl Kontaktforderungen/ Bewerbungen pro Landing Page
- Kosten pro Social Media-Kampagne
- Kosten pro Ad-Impressionen/ Klick
- Kosten pro Bewerbung
- Kosten pro Einstellung

### Active Sourcing

- Anzahl Ident pro Position
- Anzahl Direktansprachen Pro Position (schriftlich/telefonisch)
- Response-Rate auf Direktansprache pro Position
- Anzahl Kandidaten:innen im Talentpool pro Position

### Karriere-Webseite

- Anzahl geschalteter Stellenanzeigen
- Anzahl erhaltener Kontaktforderungen
- Anzahl gestarteter/ abgebrochener Kennenlernvorgänge
- Anzahl erhaltener Bewerbungen

### Job-Börsen

- Anzahl geschalteter Stellenanzeigen auf Jobbörsen
- Anteil Bewerbungen nach Jobbörse
- Kosten pro Jobbörse pro Kandidat:in / Bewerbung
- Anzahl Bewerbungen durch Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Programme
- Anzahl positiver Bewertungen zur Candidate Journey auf Arbeitgeberbewertungsportalen