



POSMARKETING

FALLBEISPIEL

GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

Herausforderung Wenig bis keine qualifizierten Bewerbungen,
Fachkräftemangel, dauerhaft offene Stellen.

Ziel Arbeitgebermarke in der Region bekannt und
attraktiv machen, Fachkräfte in bestehendem
Dienstverhältnis dauerhaft ansprechen und
zum Wechsel motivieren.

scheuch

TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR





POSMARKETING

DIE AUSFÜHRUNG

Mobil**POS**ter 200 Werbeflächen
150 Werbeflächen
50 Werbeflächen
40 Werbeflächen

INTERSPAR LINZ
5 EUROSPAR Märkte (je 15 EKW)
Maximarkt Ried
2 SPAR Märkte (je 10 EKW)

DAS ERGEBNIS

Arbeitgebermarke in der gewünschten Region ohne Streuverluste, präsent, kontinuierlich neue Bewerbungen aus der Region. Potentielle Mitarbeiter die nicht aktiv auf der Suche sind werden ebenfalls regelmäßig angesprochen und zeigen sich so Wechselbereit. Bestehende Mitarbeiter werden auf den eigenen Arbeitgeber angesprochen.





POSMARKETING

GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

POSMarketing GmbH

Hoferweg 269a

A-5440 Golling

T. +43 6244 57570

office@pos-marketing.at

www.supermarktwerbung.at

www.froot-group.com

FROOTGROUP

