

Online-Auftritt von Kanzleien im Recruiting-Prozess

Project Motion



www.project-motion.de



01522 / 8314983



kontakt@project-motion.de



[/company/project-motion](https://www.linkedin.com/company/project-motion)



Die Werbefilm-Agentur von Juristen für Kanzleien

Wir sind die Werbefilm-Agentur für Wirtschaftskanzleien. Wir sind Juristen und Marketeers und haben somit nicht nur Erfahrung im Werbefilm- und Agenturbereich, sondern auch im Großkanzleisegment. Wir wissen auf was es ankommt und was die Zielgruppe anspricht.

Zu unseren Lead-Kunden zählen unter anderem Universal Investment, die FDP und Goldman Sachs.


Unser Produktportfolio

- Recruitingfilm / Employer Branding
- Imagefilm / Company Branding
- Social Media Kampagne
- Werbefilm
- Eventfilm
- Livestreaming
- Office Tour
- Interview / Podcast

Was der Anwalt von morgen will

Diese Umfrage beschäftigt sich mit den Anforderungen an modernes Recruitment-Marketing aus Sicht potentieller Bewerber.

Durchgeführt wurde die Umfrage in juristischen Vereinen, Referendar-AGs, juristischen Online-Foren, Kanzleien sowie an Lehrstühlen.

- 
- 
- 01** Teilnehmer der Umfrage: Teilnehmer- und Bewerberbild
 - 02** Take Aways: Touchpoints und Bewerberwünsche
 - 03** Film im Recruitment-Marketing
 - 04** Next Steps



Teilnehmer der Umfrage



Teilnehmerbild

An der Umfrage haben sich über 150 junge Juristinnen und Juristen beteiligt. Der Großteil der Teilnehmer kommt aus den Ballungsräumen Frankfurt, Berlin, Düsseldorf/Köln sowie Freiburg und München.

Ein Gros der Teilnehmer hat bereits das erste Examen abgeschlossen oder befindet sich im Referendariat und somit in der relevanten Phase für Bewerberbindung.

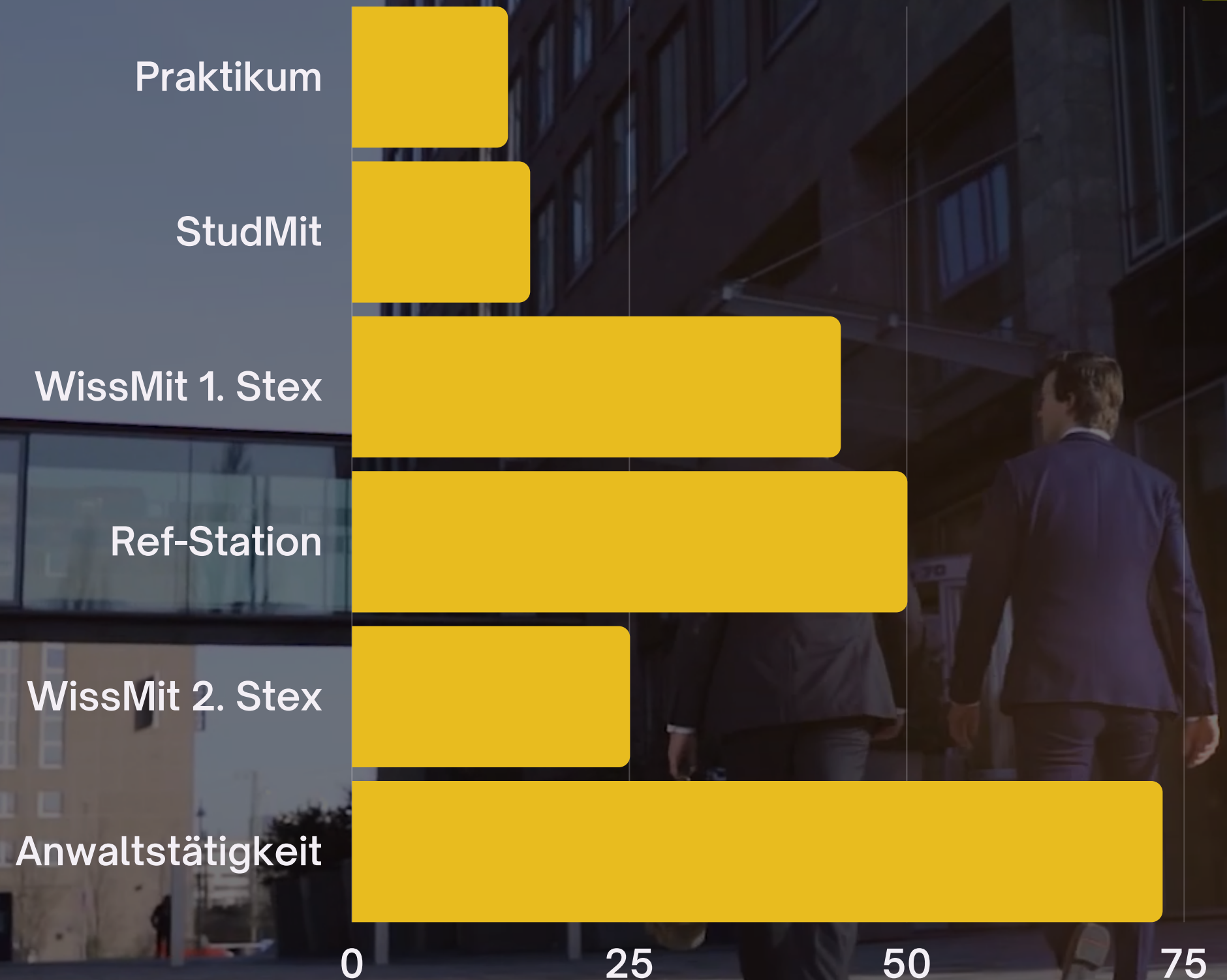


*absolute Werte bei Einfachauswahl

Gesuchte Stellen

Dem Ausbildungsstand der Teilnehmergruppe entsprechend wird vor allem nach fortgeschrittenen Positionen gesucht.

Gerade diese Zielgruppe ist essentiell für das Recruitment einer Wirtschaftskanzlei. Dabei geht es nicht nur darum, Bewerber zu akquirieren. Auch die langfristige Bindung durch die richtige Außendarstellung der Kanzlei und ihrer Kultur ist relevant.



*absolute Werte bei Möglichkeit der Mehrfachauswahl



Take Aways



Touchpoints

Ein Großteil der Teilnehmer lernt potentielle Arbeitgeber mittlerweile online kennen.

Der Online-Auftritt ist meistens der erste eigeninitiierte Kontaktpunkt des Bewerbers mit der Kanzlei. Der erste Eindruck sollte also prägend und bewerberorientiert sein. So kann ein größtmöglicher Interessentenkreis passgenau und ohne Streuverlust angesprochen werden.

persönliche Empfehlung

Messen

Workshops

Online

Vorherige Tätigkeit

Sonstiges



*absolute Werte bei Möglichkeit der Mehrfachauswahl



Online-Touchpoints

Spitzenreiter der Online-Touchpoints ist nach wie vor die eigene Website. Ein Fokus auf Recruiting-Landingpages kann der Zielgruppe entgegen kommen. Ansonsten erkundigen sich Bewerber vorrangig auf den einschlägigen Karriereportalen.



*absolute Werte bei Möglichkeit der Mehrfachauswahl

Ausschnitt der Bewerberwünsche



Gewünschte Verbesserungen im Online-Auftritt

Die Bewerber wollen echte Einblicke in die Kanzlei bekommen. Dabei wünschen sie sich nicht den klassischen Marketing-Sprech, sondern Nähe und Authentizität.

“ Nahbarer, weniger Standard-Floskeln, mehr Einblick in Tätigkeit und Menschen

“ Mehr frischer Wind

“ Mehr Authentizität

“ Mehr Videos

“ Informative Videos anstelle nichtssagender Slogans

“ Weniger allgemeiner Content, der zu jeder Großkanzlei passt

“ Einblick in Arbeitsweise und Teams

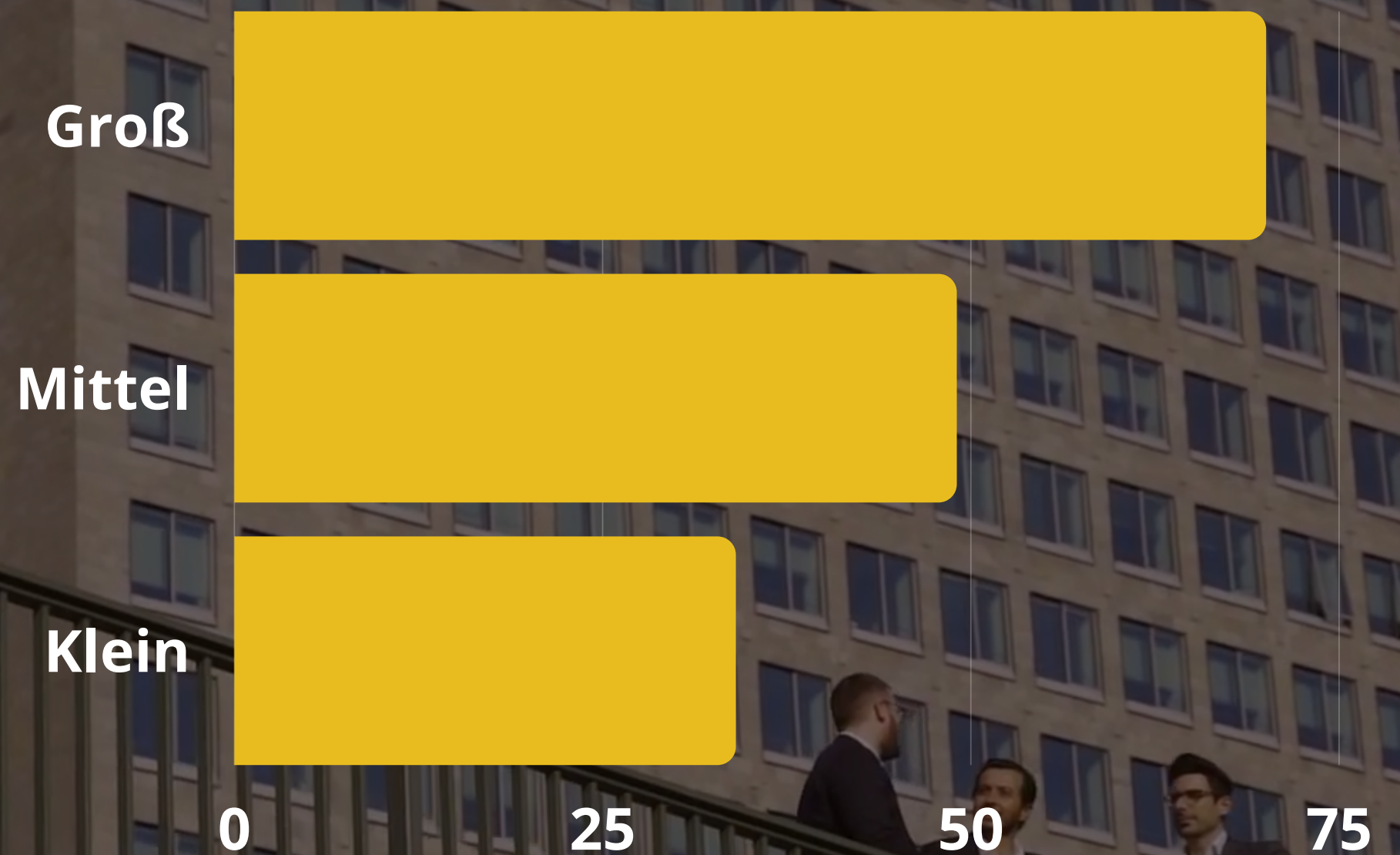


Film im Recruitment-Marketing



Relevanz von Video-Content im Web-Auftritt

Die Anwälte von morgen wollen online mehr durch Video angesprochen werden. Das überrascht angesichts der modernen Nutzerprägung nicht. Plattformen wie YouTube, Netflix und Instagram bestimmen das Konsumverhalten. Bewegtbild ist gewohnt und gefordert, und zwar auch im professionellen Umfeld. Für die professionelle Umsetzung sind wir da.

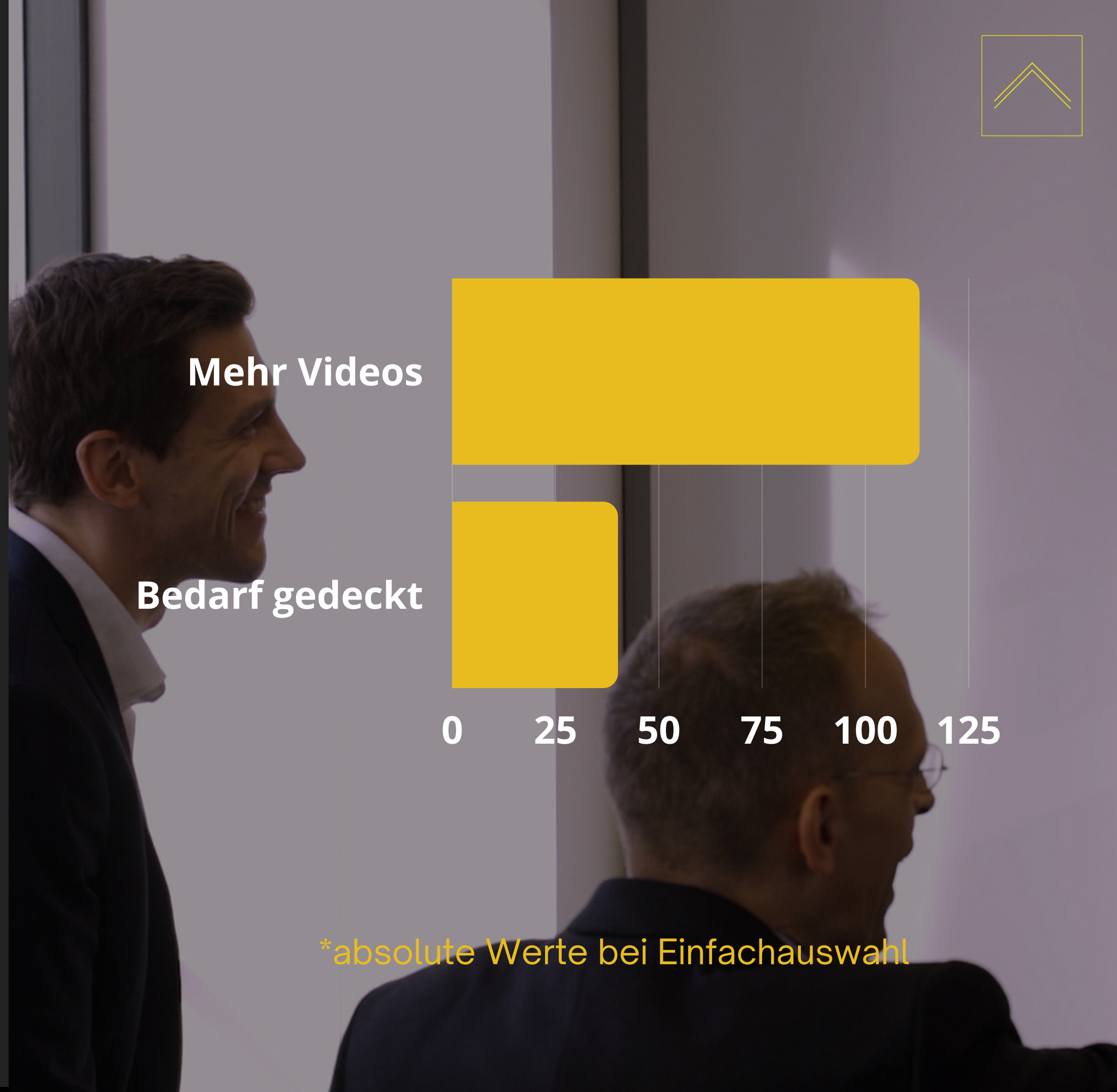


*absolute Werte bei Einfachauswahl

Nachfrage an Recruiting-Videos

Für junge Bewerber ist der Bedarf an Videos noch nicht gedeckt. Gerade im Recruitingprozess birgt das Medium Film großes Potenzial.

Um dieses auszuschöpfen und die zahlreichen Fallstricke zu vermeiden nutzen wir unsere Erfahrung aus Kanzlei- und Marketingbranche.



*absolute Werte bei Einfachauswahl

Welche Darstellung gefordert wird

Die Bewerber wollen hinter die Fassade der Kanzlei schauen! Einblicke in die Tätigkeit, künftige Kollegen und das Arbeitsumfeld sind relevant. Dabei hilft es umso mehr, wenn sich die Kanzlei durch einen persönlichen Touch für Bewerber greifbarer macht. Am Ende entscheidet nämlich auch das Bauchgefühl.

■ stark ■ mittel ■ gering

Kanzlei im Allgemeinen

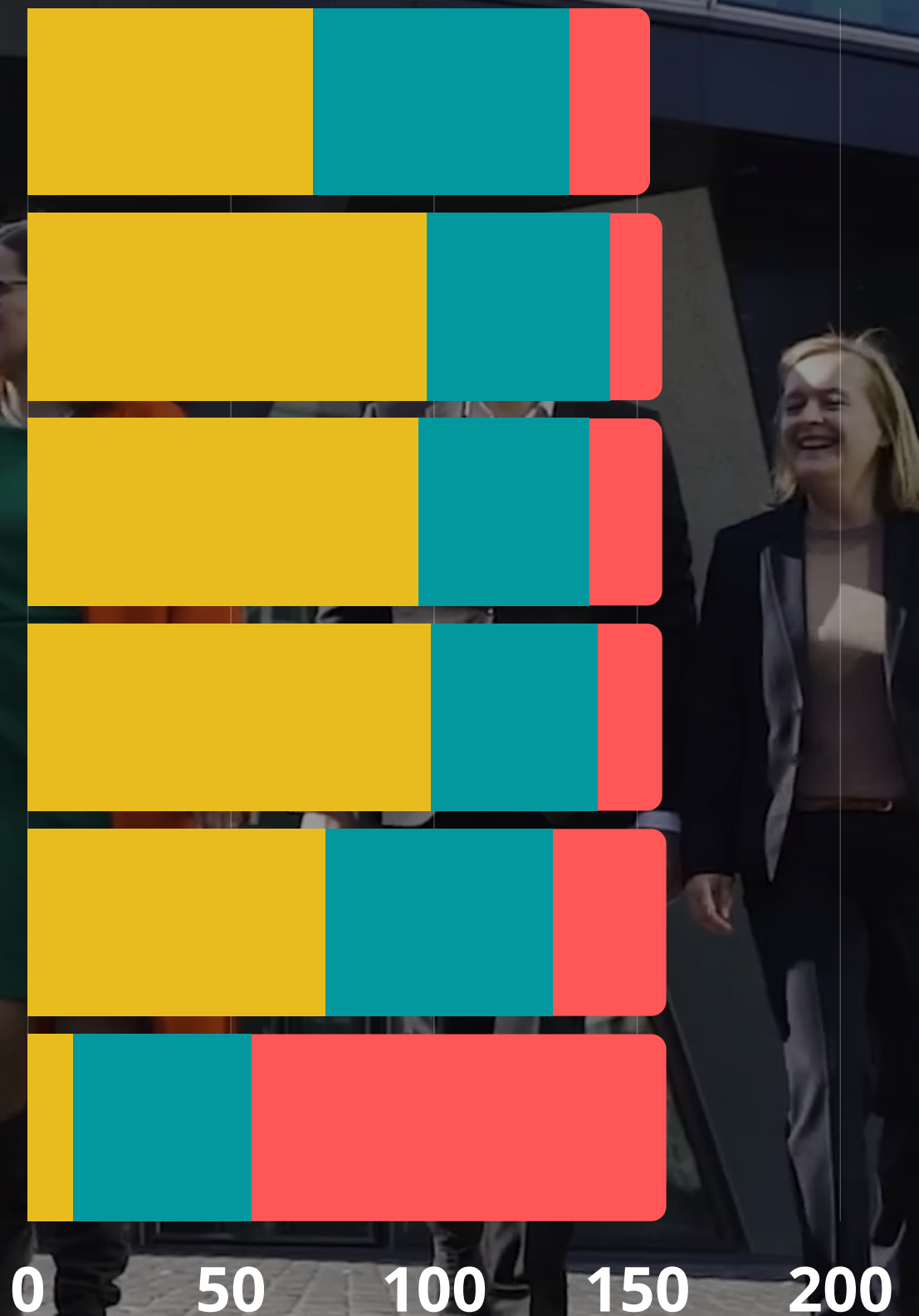
Arbeitsweise der Kanzlei

Einzelne Fachbereiche

Einzelne Teams

Benefits

Sonstiges



*absolute Werte bei Einfachauswahl pro Kategorie



Was die Bewerber noch interessiert

Die Bewerber legen Wert auf Nahbarkeit. Durch Einblicke in Teams und Fachbereiche, den Arbeitsalltag, das Darstellen von Benefits oder Events wird die Kanzlei für sie greifbarer.

Erfahrungsberichte und Kanzleiangebote in audiovisueller Format statt in Textform vermitteln dabei besonders gut die Kanzleikultur.

Ausschnitt der Bewerberwünsche



Interviews mit einzelnen Anwälten



Echte Erfahrungsberichte



LLM Angebote



Einblick in den Arbeitsalltag der Mitarbeiter



Bürotours an den Standorten



After work/ Networking-Events/ off-Sites



Virtueller Gang durch die Räumlichkeiten



Next Steps



1

Unverbindliches
Beratungsgespräch



2

Orientierungsgespräch
& Vertragsschluss



3

Konzeptionsphase



4

Produktion
& Platzierung



www.project-motion.de



01522 / 8314983



kontakt@project-motion.de



[/company/project-motion](https://www.linkedin.com/company/project-motion)