



BLOG #27



Die Berufsorientierungsmesse als Teil Ihres Ausbildungsmarketings

ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINEN GELUNGENEN MESSEAUFTRITT



Blog #27

Der Ausbildungsmarkt ist ein hart umkämpftes Pflaster. Viele Unternehmen haben Probleme, den Nachwuchs für ihre offenen Ausbildungsplätze zu begeistern und qualifizierte Bewerber:innen zu finden. Ein starkes und vielseitig ausgerichtetes Ausbildungsmarketing ist daher umso wichtiger, um junge Menschen von Ihrem Unternehmen zu begeistern. Für ein erfolgreiches Ausbildungsmarketing ist die Auswahl der geeigneten Kommunikationskanäle sowie der Umgang mit den Bedürfnissen und Vorstellungen der potenziellen Bewerber:innen entscheidend. In diesem Beitrag soll es darum gehen, welche Faktoren für eine gelungene Präsenz auf einer Berufsorientierungsmesse ausschlaggebend sind.

Die Zielgruppenanalyse: Die richtige Zielgruppe ansprechen

Ein wichtiger Schritt für einen erfolgreichen Messeauftritt ist die genaue Analyse der Zielgruppe. Sie sollten sich im Vorfeld genau überlegen, welche Schüler:innen Sie ansprechen möchten und welches Profil die zukünftigen Auszubildenden haben sollen. Nur mit einer klaren Zielgruppenanalyse können passende Ansprachen und Informationen entwickelt werden.

Tipp

Neben der Ansprache von potenziellen Bewerber:innen gibt es noch weitere Zielgruppen, die Sie auf einer Berufsorientierungsmesse erreichen können. Hierzu zählen Eltern und Lehrkräfte. Die Eltern sind die frühesten Vorbilder und haben einen großen Einfluss auf die berufliche Orientierung ihrer Kinder. Auch die Lehrkräfte begleiten die Jugendlichen auf ihrem Weg in die berufliche Zukunft und sind somit wichtige Einflussfaktoren. Nutzen Sie daher die Kontaktmöglichkeit, um Ihr Unternehmen mit den Schulen zu vernetzen.

Attraktive Standgestaltung: Der erste Eindruck zählt

Die Gestaltung Ihres Messestands entscheidet darüber, ob Sie die Aufmerksamkeit der Besucher:innen auf sich ziehen. Auf den ersten Blick muss klar erkennbar sein, was die Jugendlichen bei Ihnen am Messestand erwartet. Vermitteln Sie mit Ihrer Standgestaltung ein authentisches Unternehmensbild und zeigen Sie bereits hier, was Sie von anderen Unternehmen unterscheidet und warum sich Schüler:innen für eine Ausbildung bei Ihnen entscheiden sollten.



Blog #27

Tipp

Für einen optimalen Messeauftritt sollten Sie mit den Expert:innen einer Messebauagentur zusammenarbeiten und gemeinsam ein Standkonzept entwickeln. Alternativ bieten auch Messeveranstalter Messebau und Mobiliar zur Messestandgestaltung an.

Begeisterung wecken: Interaktion, Kommunikation auf Augenhöhe und praktische Einblicke

Binden Sie interaktive und spielerische Elemente in Ihr Messestandkonzept ein (Gamification). So erhalten Schüler:innen bereits erste praktische Einblicke in die Ihre Berufsbilder. Mitmachaktionen oder kleine Gewinnspiele am Messestand hinterlassen einen positiven Eindruck, steigern die Neugierde und erleichtern die Kontaktaufnahme.

Tipp

Der Messeerfolg steht und fällt mit dem Messepersonal. Schaffen Sie daher eine positive Gesprächsatmosphäre, indem Sie auf Augenhöhe kommunizieren. Nehmen Sie dafür Auszubildende mit zur Messe, die authentisch über die Ausbildungsberufe, Unternehmenskultur und vor allem über die Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens berichten.

Follow up: Nachbereitung und Auswertung

Nach der Messe ist vor der Messe! Ein gelungener Auftritt sollte nicht mit dem Ende der Veranstaltung enden. Die Kontakte zu interessierten Schüler:innen sollten gepflegt werden. Eine persönliche E-Mail oder ein Dankeschön für den Besuch am Stand können den ersten Schritt für eine langfristige Beziehung legen.

Tipp

Vernetzen Sie sich mit Ihrer Zielgruppe und informieren Sie über Ihre Social-Media-Kanäle, auf denen Sie regelmäßig Content zu Ihren Ausbildungsangeboten veröffentlichen.



Blog #27

Fazit

Um geeignete Bewerber:innen für Ihre Ausbildungsangebote zu begeistern, gibt es eine Vielzahl an Maßnahmen. Um möglichst viele Interessenten zu erreichen, sollten diese optimal aufeinander abgestimmt sein. Berufsorientierungsmessen sind optimal, um in kurzer Zeit eine Vielzahl an Kontakten zu generieren. Weiterhin haben Sie die Chance, praxisnahe Einblicke in Ihr Unternehmen zu gewähren und erste praktische Eindrücke zur Ihren Ausbildungsangeboten zu vermitteln.

Tipp

Nutzen Sie für Ihren Messeauftritt die umfangreichen Marketingservices der Messeveranstalter. Durch die crossmedialen Marketingleistungen erreichen Sie Ihre Zielgruppe auf einer Vielzahl an Kanälen und maximieren Ihre Sichtbarkeit vor, während und nach der Messe.

Eine geeignete Plattform für Ihre Nachwuchskräfteversicherung bietet die JOBFACTORY. Die größte Messe für Ausbildung und Studium zieht jährlich über 12.000 Besucher:innen aus ganz MV an und findet in diesem Jahr vom 15.-16. September in der HanseMesse Rostock statt. Interessierte Unternehmen können sich jetzt noch einen der letzten freien Standplätze sichern. Weitere Informationen gibt es unter: <https://jobfactory.de/fuer-aussteller/>

JOB FACTORY

FINDE DEINEN WEG!

erstellt von Lukas Gresch, Projektleiter JOBFACTORY



Das Projekt „Zukunftszentrum MV“ wird im Rahmen des Programms „Zukunftszentren“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) gefördert.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union