

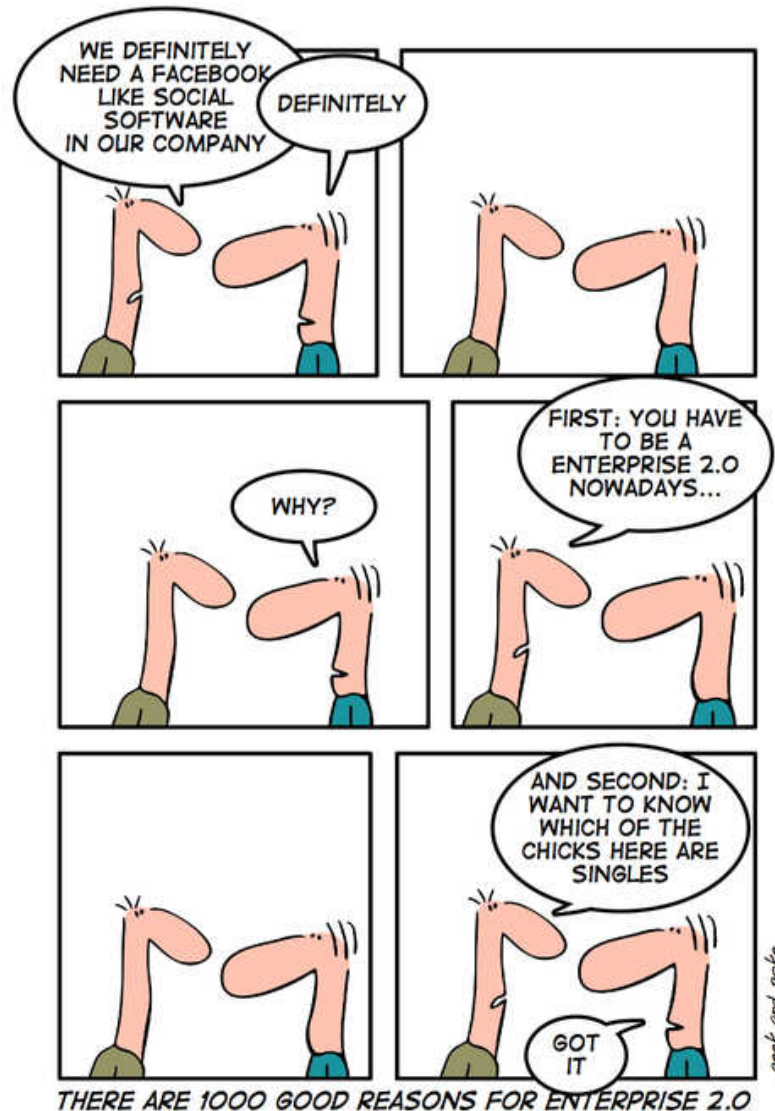
Business  
*meets* IT



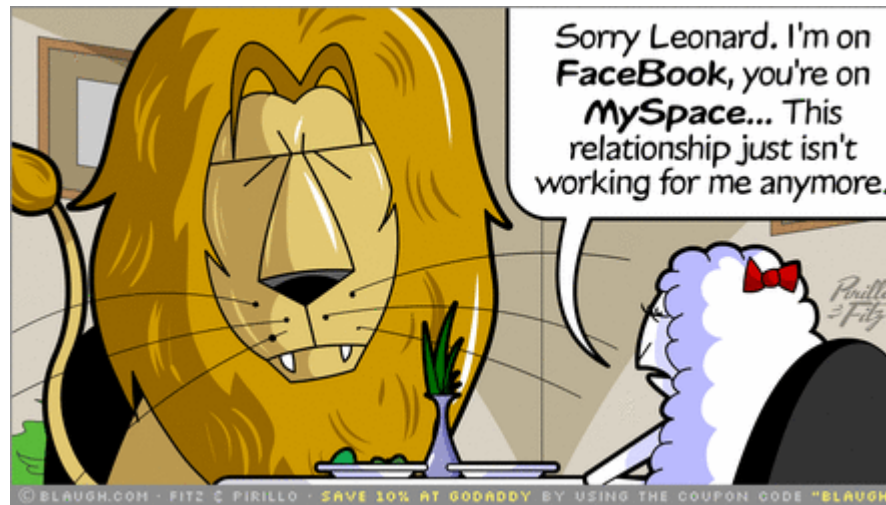
**Hoe trek ik goede ITers aan & houd ik ze? De 3 R en Social Networking**

TrendQ  
TURNING TRENDS INTO BUSINESS

# Sociale Netwerken: waarom?



# SN & Rekrutering: volg je publiek



# Volg je publiek

- Identificeer je doelpubliek
- Sleutelfiguren moeten een goed profiel hebben
- Denk na over een bedrijfscommunity
- Wees proactief
- Wees persoonlijk

# SN & Retentie : Redenen van vertrek

Copyright 2006 by Randy Glasbergen.  
[www.glasbergen.com](http://www.glasbergen.com)



**"We believe in paying our employees as much as they need.  
Since you'll be at your desk 90 hours a week,  
you won't need much."**

**TrendQ**  
TURNING TRENDS INTO BUSINESS

# Waarom veranderen ITers van werk?

- Goede werksfeer, leuke collega's
- Mogelijkheid van teleworking
- Vakantie
- Verloningspakket
- Jobinhoud
- Goede rechtstreekse manager
- Balans werk/privé
- ...
- Opleiding
- Interessant project
- Carrièrekansen
- Afstand woon-werk
- Reputatie van het bedrijf
- Reizen
- Werkzekerheid
- Jobvoldoening, uitdaging
- ...

# Wat kunt u doen?

© 1998 Randy Glasbergen.  
www.glasbergen.com



**“The Business Lunch Special comes with soup, salad, beverage, a pat on the back, and recognition for all the good things you do.”**

**TrendQ**  
TURNING TRENDS INTO BUSINESS

# Sociale netwerken & Retentie

- Verbondenheid
- Open sociale netwerken versus alumni netwerken
- Voordelen voor werknemers en werkgevers

# SN & Recuperatie

*(het Boomerang effect)*



- Meer dan de helft van de mensen houdt contact met ex collega's
- Stel u voor dat u 5% van uw personeel terug in dienst kunt nemen ...
- U moet de deur open zetten en open houden



# Actieplan

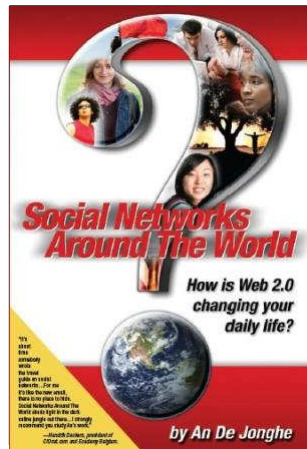
1. Doelstellingen: wat, wie, tijd, budget
2. Verschillende kanalen
3. ROI (*maar ook: ROI ROI ROI !*)
4. Benchmarking
5. Keuze, implementatie & follow up

# Hulp nodig?

adj@trendq.eu

www.trendq.eu

Skype:  
an.de.jonghe



**TrendQ**  
TURNING TRENDS INTO BUSINESS