

# THE REFERRAL COMPANY

ALL ABOUT CONNECTING

**FAMILIE**



**LIEFDESLEVEN**



**VRIENDEN**

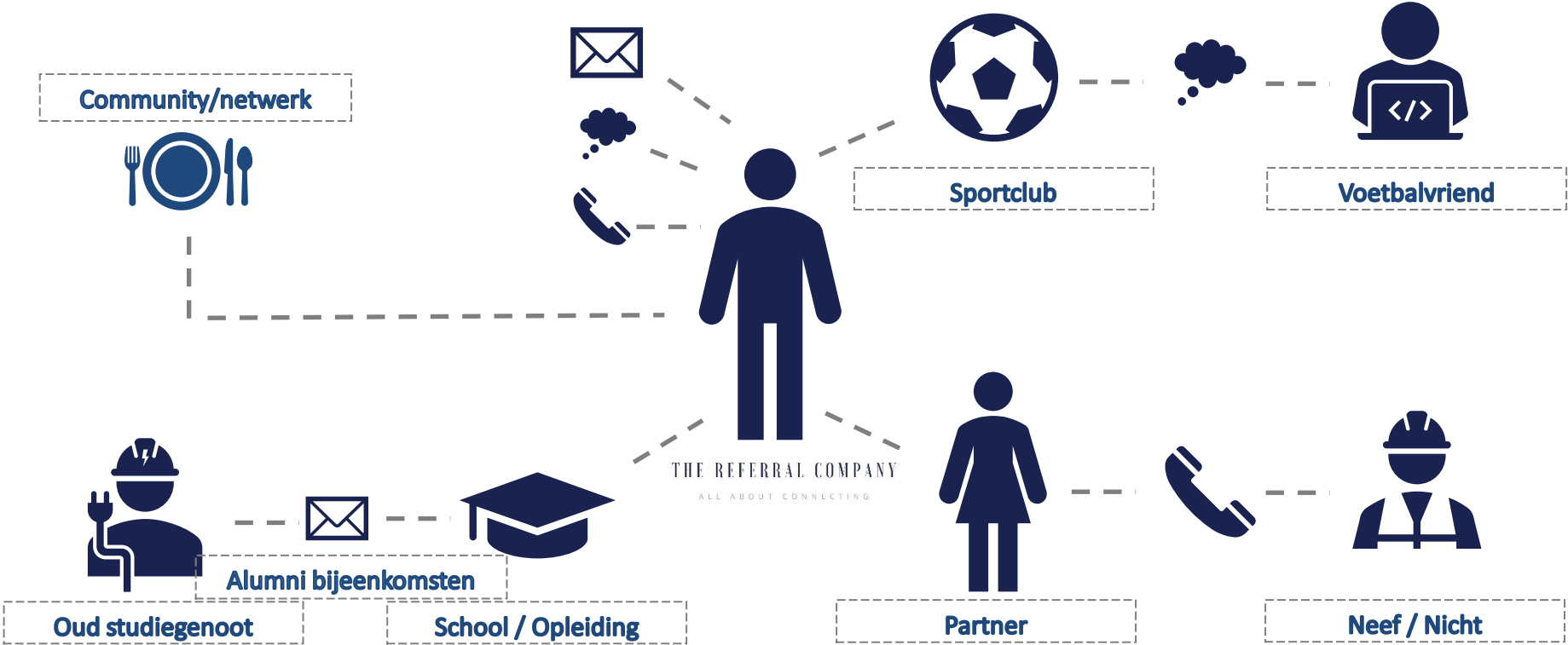


**ZAKELIJK  
NETWERK**

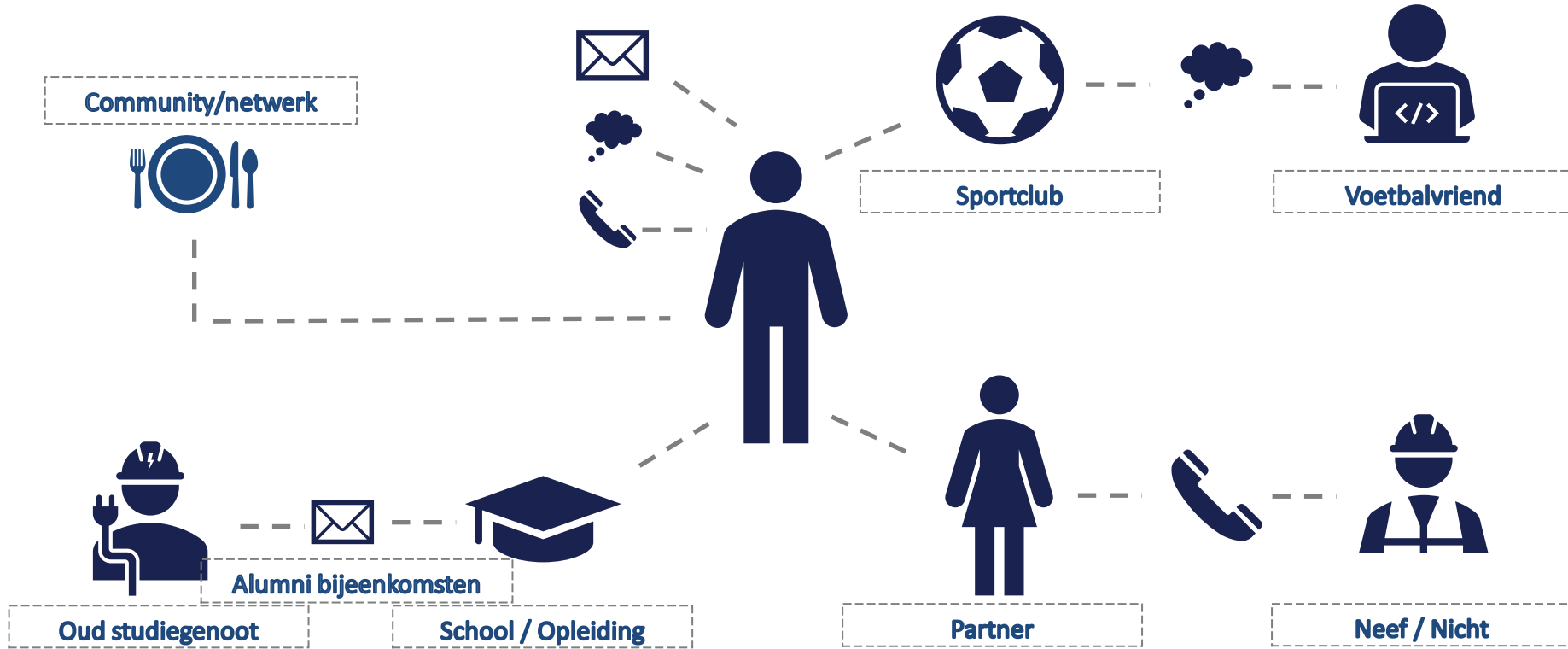


**VERENIGING**

# HOE GROOT IS JOUW NETWERK?

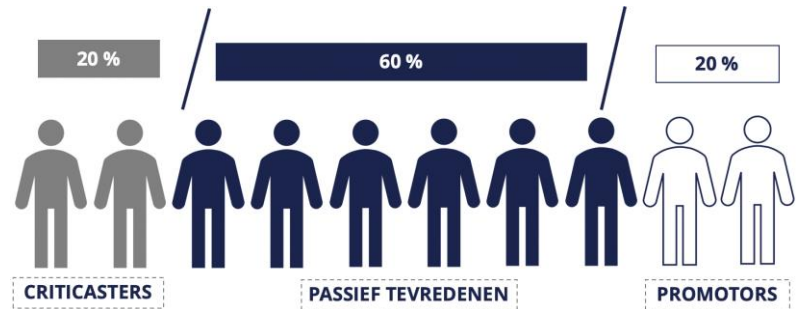


# WIE IS ER VIA VIA TERECHTGEKOMEN IN HUIDIGE BAAN?



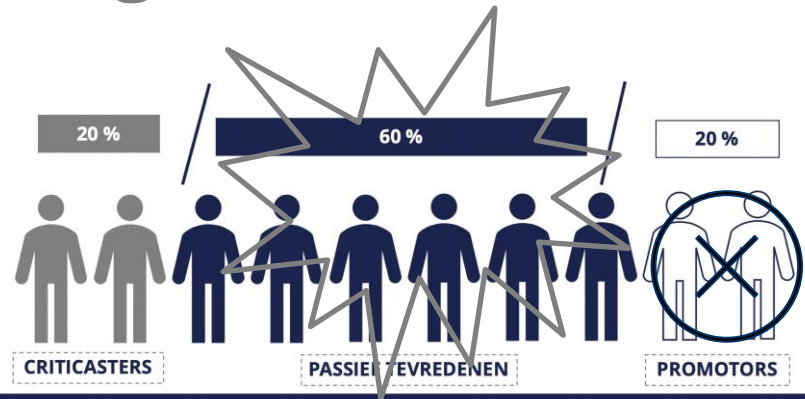
# DO #1:

## ONDERZOEK JE DOELGROEPEN



# DON'T #2:

Maak geen keuzes op basis van de collega's die wel aandragen.



# Ontdek de generaties op de werkvloer

DO #3:



Generatie X  
1955-1970

Ik wil wel helpen.  
Vind ik ook leuk.  
Een beloning is  
mooi meegenomen.  
Waar stond het ook  
alweer?



Pragmatische gen  
1970-1985

Ik stuur wel wat  
miltjes, heb je wat  
voorbeelden? Kom  
er wel regelmatig  
bij mij op terug!



Generatie Y  
1985-2000

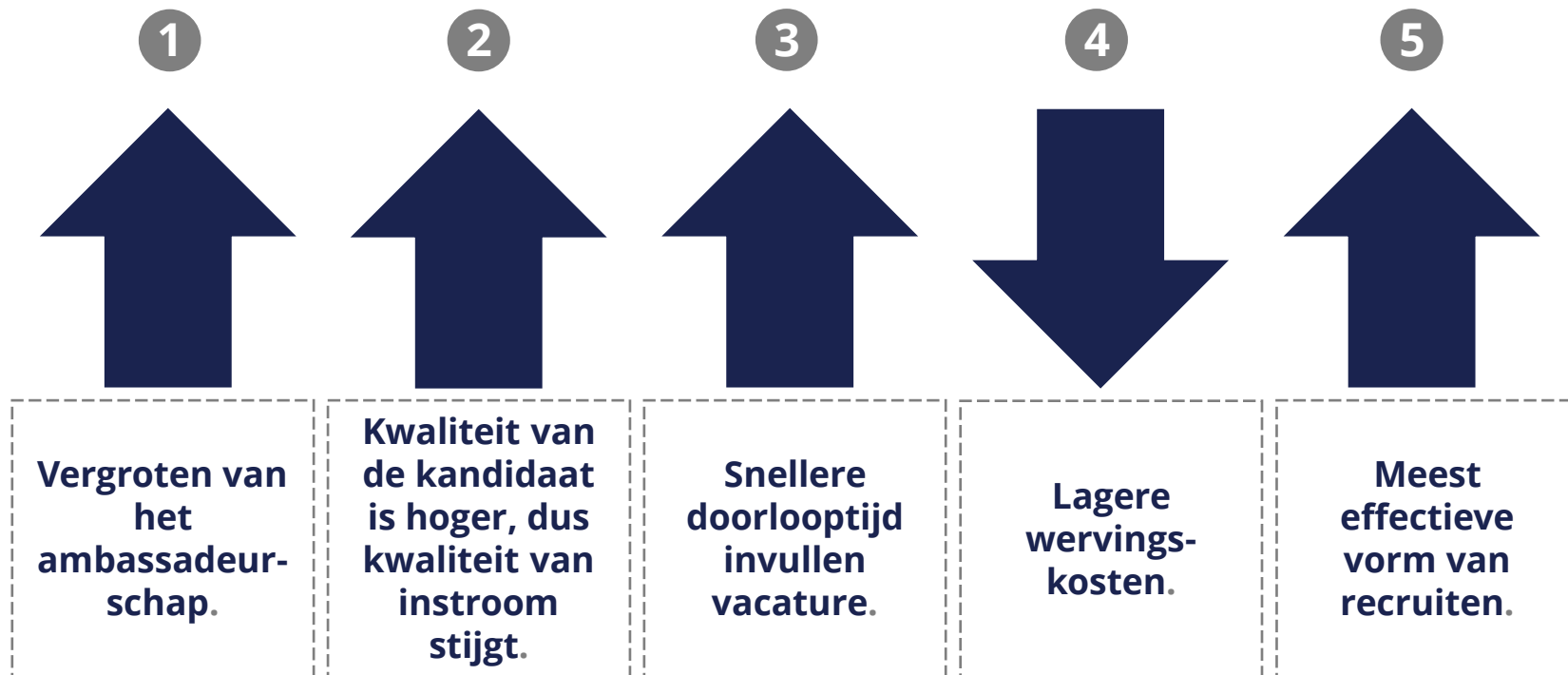
Ik wil wel, maar ik  
heb wel hulp nodig.  
Wil je samen met  
mij in mijn netwerk  
kijken?



Zoomers  
2000-2015

Gave cadeaus en  
meer geld, ja, dan  
wil ik wel in mijn  
netwerk kijken.  
Liefst ook op social  
media.

# WAAROM OOK ALWEER REFERRAL?





# DON'T #4

Vergeet niet marcom mee te nemen in je plannen.

# FACTS

Onderzoek 1 juni 2021 tot 1 juni 2022 opdrachtgevers TRC:

- **68% geeft aan nog nooit iemand te hebben aangedragen**
- **Daarvan geeft 82% geeft aan dit wel te willen maar doet het niet omdat:**
  - Angst om aan te dragen: he better be good
  - Niet zeker weten of het wel past
  - Proces omslachtig
- **Van de 32% die aandragt heeft gemiddeld 1.8 cv aangedragen**
- **Van de aandragers geeft 50% aan dat ze een beter verhaal weten te vertellen nadat het referral programma is geïntroduceerd.**
- **16% van de aandragers is trotser op het bedrijf doordat zij het verhaal beter kennen en kunnen vertellen.**
- **De kwaliteit van kandidaten die via-via binnen een organisatie worden geïntroduceerd geven aan:**
  - Zich beter voorbereid te voelen
  - Zich comfortabeler te voelen tijdens het gesprek
  - Zich veiliger voelen
- **Referral kandidaten maken 1 op 3 de kans dat ze de baan krijgen.**
- **Referral kandidaten voelen zich sneller thuis binnen een organisatie dan kandidaten die zelf hebben gesolliciteerd.**

**DON'T #5**

**HE BETTER BE GOOD!**

# TEGENWOORDIGE TIJD



NOS Nieuws • Maandag 23 mei, 07:05



**4000 euro voor verkoper: 'aandraagbonus'  
hoger dan ooit**

- . Verlies van subsidies
- . Loonbeslag
- . WKR
- . Gemiddelde loonsom

**juni 2021-juni2022**

Gadget/prijs/cadeau	Waarde	Man YP 0-5 jaar	Vrouw YP 0-5 jaar	Man Medior 6-15 jaar	Vrouw Medior6-15 jaar	Man Professional > 16 jaar	Vrouw Professional > 16 jaar
Cadeaubon Bol.com	nvt						
Cadeaubon Coolblue	nvt						
Abonnement Bloomon 6 maanden	€ 400						
Kaarten Theater	€ 150						
Sporthorloge	€ 450						
Kookcursus	€ 300						
Tablet	€ 800						
Welness bon	€ 150						
Kaarten Pretpark	€ 150						
Green Egg	€ 1.000						
Canon Camera	€ 1.500						
Cadeaubon Fashion	nvt						
Weekendje weg	€ 500						
Bioscoopbon	€ 50						
Espresso apparaat	€ 850						
Gereedschapskist	€ 350						
Designer tas	€ 1.000						
Goede Doelen (bon of schenking)	nvt						
E-Bike	€ 1.500						
Mountainbike	€ 2.500						
Congres naar keuze	€ 2.500						
Zonnepanelen							

Branche	CASH
Zorg	€ 15-€450
Overheid	€10-€4500
Onderwijs	€50-€100
Productie	€50-€500
ICT	€500-€5000
Retail	€5-€100
Horeca	€10-€150
Zakelijke dienstverlening	€50-€2500
Accountancy	€250-€1500
Non profit	€100-€800

**DO #6**

**IEDEREEN IN DE  
ORGANISATIE IS EVEN  
BELANGRIJK**

**\*behalve recruitment;-)**

# DON'T #7

Proces is super omslachtig



**DO #8**

**1 Informatie punt  
QR**

# DON'T #9

**VERGEET DE ONBOARDING  
NIET!**

**.1<sup>e</sup> jaar, hoog**

**.2-5 jaar, laag**

**.6-10 jaar, hoog**

**.>11 jaar, gemiddeld**

# DON'T #10

NEVER EVER:

VRAAG OM MEE TE WERVEN

# DO #11

**ACTIVEER! ALTIJD! VAAK!  
JUST DO IT!**

# . GEREEDSCHAPSKIST



# Gereedschapskist Via Via Recruitment voor de Rijksoverheid

Juli 2022







# THE REFERRAL COMPANY

ALL ABOUT CONNECTING