

VON **A** ZU **B** →  
Mach deinen Weg



**MIT AZUBI-MARKETING**

**MEHR AUSZUBILDENDE**

**GEWINNEN!**

[WWW.VONAZUB.DE](http://WWW.VONAZUB.DE)



**Ausbildungsmarketing heißt, junge Menschen direkt zu erreichen und sie gezielt mit den Informationen zu versorgen, die für sie relevant sind und die ihr Interesse an einer Ausbildung wecken.**

Auch kleine Betriebe und Unternehmen kommen nicht mehr darum herum, ihren Nachwuchs zu suchen und anzusprechen. Dabei treten Fragen auf: Wo erreiche ich meine Zielgruppe am besten? Was sollte ich dabei beachten? Die zehn wichtigsten Tipps haben wir hier zusammengestellt.

Darüber hinaus empfiehlt sich der ausführliche [Leitfaden zum Thema Ausbildungsmarketing](#) der Initiative Jobstarter. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen finden hier noch weitere Anregungen.

## 1. VORHANDENE PLATTFORMEN NUTZEN

Die Präsenz auf Websites zur Berufsorientierung steigert die Sichtbarkeit des eigenen Betriebs – und damit auch die Anzahl an eingehenden Bewerbungen. Viele Betriebe nutzen zum Beispiel die Internetplattform [VonAzüB – Mach deinen Weg](#) des Bündnis für Ausbildung Hessen, um [ihren Betrieb darzustellen](#) oder ihre [offenen Stellen auszuschriften](#).

Auch die eigene Firmen-Website sollte genutzt werden, um aktiv auf junge Menschen zuzugehen. So ist es ratsam, bereits auf der Startseite darauf aufmerksam zu machen, dass der Betrieb Ausbildungsplätze anbietet, statt es unter Unterpunkten zu „Karriere“ oder „Jobs“ zu verstecken.

Dabei gilt: Schüler\*innen brauchen klare, kurze und verständliche Informationen. Interesse wecken vor allem Unternehmen, die sich im Vorfeld damit auseinandersetzen, welche Fragen junge Menschen an die Ausbildung haben könnten und diese kurz, sympathisch und verständlich beantworten.

## 2. SCHÜLER\*INNENPRAKTIKA

Schüler\*innen in Hessen müssen mindestens ein – meistens sogar zwei – Pflichtpraktika während der Schulzeit absolvieren. Das ist für Unternehmen eine hervorragende Chance, potentielle Auszubildende von sich zu überzeugen und natürlich auch zukünftige Bewerber\*innen schon einmal kennenzulernen.

Nutzen Sie die Chance und kümmern sie sich um jede\*n Praktikant\*in als wäre es ihr\*e nächste\*r Auszubildende\*r – denn Sie können wenigstens davon ausgehen, dass die Praktikant\*innen in ihrem Umfeld umfassend von ihren Erfahrungen in Ihrem Unternehmen berichten werden.

Der [Leitfaden Schülerpraktikum der IHK](#) hilft Ihnen hier weiter.

## 3. SOCIAL MEDIA

Schüler\*innen sind auf Social-Media-Plattformen zu Hause – oft mehrere Stunden täglich verbringen sie auf TikTok, Instagram und YouTube. Wer sie ansprechen will, findet sie genau hier.

Dabei ist es ratsam, sich dem Medium anzupassen: Authentische, humorvolle und sympathische Beiträge werden gern gesehen. Kommunizieren Sie außerdem auf Augenhöhe – so bietet es sich beispielsweise an, bestehende Auszubildende aus Ihrem Unternehmen berichten zu lassen, schließlich kann niemand die Ausbildung derart glaubwürdig repräsentieren.

Weitere Tipps dazu finden Sie zum Beispiel im Vortrag [Azubis & Fachkräfte gewinnen durch Social-Media Marketing](#).

## 4. RECRUTAINMENT – SPIELERISCH LEICHTE BEWERBUNGEN

„Recrutainment“ verbindet Recruiting, also Personalgewinnung, mit Entertainment und spielerischen Elementen. Für Bewerber\*innen macht es den Bewerbungsprozess spannend und Unternehmen lernen ihren potentiellen Nachwuchs auf eine ganz andere Art kennen.

Auch für kleine Unternehmen gibt es viele Möglichkeiten, ihren Bewerbungsprozess aufzuwerten. Beispiele für große und kleine Unternehmen finden sich [hier](#) oder [hier](#).



## 5. CORPORATE BLOGS UND PROFILE

Warum nicht einmal Mitarbeiter\*innen über das Unternehmen berichten lassen? Genau das geschieht in Corporate Blogs, die auf der Website oder auf Social Media veröffentlicht werden und interne, persönliche Einblicke gewähren. Das schafft Transparenz, wirkt nahbar und verbessert Reichweite und Sichtbarkeit von Unternehmen. Natürlich können hier auch Auszubildende oder Ausbilder\*innen zu Wort kommen – und nebenbei freie Ausbildungsplätze angeboten werden.

## 6. AUSBILDUNGSMARKETING „PEER-TO-PEER“

Am glaubwürdigsten und wirkungsvollsten ist es, wenn Sie aktuelle oder ehemalige Auszubildende selbst sprechen lassen, sozusagen „von peer zu peer“. Am besten lassen sich die Geschichten, Erfahrungen und Einblicke in Ihren Betriebsalltag in Videos und Bildern auf der Website oder auf den Social-Media-Kanälen darstellen. Platzieren Sie diese am ehesten dort, wo Sie auch Stellenanzeigen hochladen. Zeigen Sie, was es bedeutet, eine Ausbildung in Ihrem Betrieb zu machen – und warum genau das eine gute Wahl ist.

Auch das Bündnis für Ausbildung Hessen „VonAzubi – Mach deinen Weg“ nutzt diese Möglichkeit. [Hier](#) finden Sie zahlreiche Beispiele als Inspiration und natürlich auch [das Angebot, Ihre Videos hier direkt zu platzieren](#).

## 7. INFLUENCER MARKETING

Der Trend in der Azubi-Suche geht zum Influencer Marketing. Damit ist die Zusammenarbeit mit einflussreichen Internet-Persönlichkeiten (Influencer\*innen) gemeint. Bekannte Influencer\*innen mit einer großen Reichweite sind aber meist sehr teuer und repräsentieren verschiedenen Marken oder Unternehmen, was sie weniger glaubwürdig macht.

Dennoch können auch kleinere Betriebe diese Möglichkeit nutzen, indem sie ihre eigenen Influencer oder Unternehmensbotschafter\*innen etablieren – beispielsweise Auszubildende, die auf TikTok oder Instagram regelmäßig von ihren Erfahrungen im Unternehmen und ihrer Ausbildung berichten (Corporate Influencer). Welche Vorteile das hat und wie das funktionieren kann, zeigt [dieses Video](#).

## 8. HILFE BEI DER BERUFSORIENTIERUNG

Schüler\*innen brauchen Unterstützung bei der Berufsorientierung. Wer ihnen hier Angebote macht, erreicht sie zum einen schon während ihrer Suche nach Informationen zu bestimmten Berufen und erhöht zum anderen die Qualität der Bewerbungen. Eine Ansprechperson bei Fragen oder das Angebot „Komm einfach mal vorbei und schau dir das an!“ können unter Umständen einen großen Unterschied machen. Dazu gehört es auch, Ihr Unternehmen für den [Girls‘](#) und/oder [Boys‘](#) Day zu öffnen, einen Tag der offenen Tür zu veranstalten oder auf Berufsbildungsmessen präsent zu sein.

## 9. EINFACHE UND KONKRETE SPRACHE

Keep it short and simple! Mit einer neutralen, freundlichen Ansprache, die konkret, erklärend und ohne Fremdwörter auskommt, erreichen Sie mehr als mit dem Versuch, Jugendwörter einzubinden. Nehmen Sie die Zielgruppe ernst und sorgen Sie dafür, ebenfalls ernst genommen zu werden.

## 10. DIE ELTERN MITEINBEZIEHEN

Für keine Generation waren die eigenen Eltern oder Bezugspersonen bisher so wichtig wie für die jetzige. Nutzen Sie das und binden Sie auch Eltern/Bezugspersonen mit ein. Neben Informationen auf der Website eignen sich Angebote zum Kennenlernen und Erleben ganz besonders wie die Beteiligung an Ausbildungsmessen (einige laden Eltern explizit ein), ein Eltern-Workshop, bei dem Ausbilder\*innen kennengelernt werden können oder der Aufbau von Partnerschaften mit weiterführender Schulen in Ihrer Nähe.



## HYPERLINKS

<https://www.malerblatt.de/wp-content/uploads/L/e/Leitfaden-Ausbildungsmarketing.pdf>

<https://www.dualeausbildung-hessen.de>

<https://www.dualeausbildung-hessen.de/fuer-unternehmen>

<https://www.dualeausbildung-hessen.de/stellenangebote>

<https://www.dihk.de/resource/blob/7770/3b298d89762c5fe4507370c860dd1f13/leitfaden-schuelerpraktikum-data.pdf>

[https://www.youtube.com/watch?v=11EQwDy04\\_o](https://www.youtube.com/watch?v=11EQwDy04_o)

<https://blog.recruitment.de>

<https://www.youtube.com/watch?v=mQaeX3Xn8LA>

<https://www.dualeausbildung-hessen.de/videos>

<https://www.dualeausbildung-hessen.de>

[https://www.youtube.com/watch?v=KpT29\\_BDluE&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=KpT29_BDluE&feature=youtu.be)

<https://www.girls-day.de>

<https://www.boys-day.de>



### Projektteam

#### **BRAND connect GmbH**

Ernst-Griesheimer-Platz 6A

D-63071 Offenbach

Tel.: +49 (0) 69 8700123-13

[hello@brandconnect-frankfurt.de](mailto:hello@brandconnect-frankfurt.de)

[www.brandconnect-frankfurt.de](http://www.brandconnect-frankfurt.de)