

Кейс «Вакансия интернет-маркетолога»

***** занимается онлайн образованием и организацией мероприятий в этой сфере. Компания ищет помощника интернет-маркетолога. Самостоятельно написали текст вакансии во ВКонтакте, но в комментариях возникли конфликтные ситуации.

Какие проблемы были

Читатели жаловались, что скорее ищут раба, что ничего не понятно по тестовому, оплачивается или нет. Писали, что с такими требованиями, кандидату легче работать самостоятельно, а не в найме. Надо было написать текст, чтобы негатива и непонимания было меньше, или совсем не было.

Что сделал

Пообщался с клиентом, узнал какие требования к кандидатам. Как проходит отбор, какие этапы отбора есть и что должен уметь кандидат. Переписал текст, сделал его спокойным и в мире читателя. Убрал стоп-слова, добавил примеры, сделал акценты на важных для работодателя моментах.

Результат

Нигатив и отрицательные отзывы на пост прекратились. Клиент получил релевантные отклики, нашел специалиста и начал работу.

Текст до

Внимание! Открываю вакансию, которая может потом больше никогда не повториться.

В нашей компании, помимо того, что я ей непосредственно рулю, я же являюсь и главным маркетологом (директором по маркетингу, если хотите). Такое бывает — владелец совмещает несколько функций.

Так вот. Настал момент, когда мне нужен ассистент. Исключительно в части интернет-маркетинга. НЕ бизнеса. Помощник главного интернет-маркетолога. С ОЧЕНЬ серьезной перспективой стать директором по маркетингу в нашей компании.

Чего я жду.

1. Знания интернет-маркетинга не на уровне «я умею таргет настраивать во ВКонтакте», а на кардинально другом. Вы понимаете, как исследуется целевая аудитория: её проблемы, возражения, потребности. Вы понимаете, как на основе этого исследования допиливаются продукты, причём не теоретически. Вы видите, как можно на этой основе улучшать рекламные кампании во всех источниках и доделывать сайты.

2. Вы отлично представляете, как работает контекст, таргет, SEO и вообще трафик. Да, вы можете не делать этого уже руками, но ЗНАТЬ их устройство вы должны.

3. Все основные воронки продаж должны у вас от зубов отскакивать, как отче наш. Более того — вы должны уметь каждую просчитать. От первых показов рекламы до стоимости клиента. Здесь у вас вообще не может быть никаких проблем. Нормально забыть какие-то мелочи по рекламным каналам, но как работает каждый из них в цифрах, надо уметь видеть и анализировать. То есть работа в таблицах вас не фрустрирует.

4. Вы умеете самостоятельно ставить задачи, контролировать их выполнение и понимать, как улучшить процесс, чтобы повысить выручку. Для выполнения этих задач у вас есть трафик-менеджеры, копирайтеры, дизайнеры, программисты, отдел продаж и т.д. Они ОЧЕНЬ много умеют. Вы не работаете «руками», но работаете головой с ними в связке.

5. Вы всегда готовы к любым экспериментам. Как своим, так и моим. В рамках разумного бюджета (который вы должны уметь считать). Причём все эти идеи у вас не должны пропасть, затеряться в чатах и т.д. Строгий учёт и контроль. Потому что никогда не знаешь, какая из них может выстрелить.

6. Естественно, любые пинки с моей стороны исключены. Если я вас буду заставлять что-то делать, или вы забыли про гугл, или вы советуется со мной по любому поводу — сразу вылет. Вопросы можно и нужно задавать, но это не должно превращаться в систему. Если вы сами не предлагаете идеи, то скорее всего до директора по маркетингу вы не вырастаете. Отсиживание времени на работе, имитация бурной деятельности и т.д. — тоже вылет. Не забывайте — вы МОЙ ассистент. Я знаю про маркетинг практически всё. В том числе как подделывают отчёты и пускают пыль в глаза.

Обращаю внимание:

Вы мой ассистент с перспективой директора по маркетингу. На старте у вас будет стандартная зарплата, ниже на испытательном сроке, выше после него. Потом добавятся доплата за выполнение KPI, а потом уже ЗП топ-менеджера. Если вы будете решать все задачи. Всё зависит от результатов.

Ниша, в которой мы работаем: онлайн-образование и ивенты (в первую очередь конференции). Опыт в этих направлениях сильно приветствуется. Вся команда работает удалённо. Какой город — все равно. Вы должны быть на связи в рабочее время по МСК.

С течением времени вы должны стать моей опорой. Человеком, которому я могу доверить всё в части управления маркетингом.

Тот, кто верит в себя, должен выслать резюме со ссылками на ваши соцсети (обязательно) и сопроводительными письмами (Почему вы? Почему к нам? Какой у вас опыт и амбиции? Что, вы считаете, нам важно знать о вас? Что вы знаете о нас?) на почту ***** до 25 декабря включительно. В теме письма — «Резюме на вакансию «Ассистент руководителя отдела маркетинга».

Дальше, если ваш опыт нам подходит, вы получите тестовое задание. Выполнить его надо будет до 9 января (включительно). С тем, кто прошёл тестовое, будет моё собеседование.

Если прошли его, начинаем с вами работу.

Текст после

Вакансия: ассистент главного маркетолога

В ***** открыта вакансия ассистента главного маркетолога. Мы занимаемся онлайн-образованием и организацией различных мероприятий в этой сфере. В основном это конференции. Процессов становится больше, поэтому мне нужен ассистент в части интернет-маркетинга.

Что предлагаем

Удаленный формат. Не важно в каком городе вы живете и работаете. Важно — быть всегда на связи в рабочее время по московскому времени. Работа связана только с интернет-маркетингом. Заниматься вопросами бизнеса или других процессов не придется. Есть перспектива роста от помощника до директора по маркетингу. Зарплата обсуждается на собеседовании и зависит от опыта, навыков и результатов работы.

Что надо уметь

Работа ответственная. Для нас важен опыт и практические навыки. Приветствуется, если есть опыт в сфере онлайн-образования или организации мероприятий. Чтобы работать в нашей команде нужно:

1. Уметь работать с аудиторией: проводить исследования, сегментировать, понимать ее проблемы, возражения и потребности. На основе исследований проводить анализ и при необходимости менять или улучшать рекламные кампании, сайты и другие материалы;
2. Понимать как работать с трафиком. Знать, как работают разные рекламные площадки: таргетированная и контекстная реклама, SEO и другие. Не обязательно уметь все настраивать самостоятельно. Важно понимать, как работают источники трафика и уметь считать бюджеты;
3. Знать основные воронки продаж и уметь их полностью рассчитывать. Например, путь от первых показов рекламы до стоимости клиента. В этом пункте у вас не должно быть пробелов и проблем в знаниях. Для нас это важно;
4. Не бояться работать с таблицами. У нас много цифр и различных данных. Кандидат должен уметь анализировать, работать с цифрами в таблицах и делать выводы;
5. Уметь работать в команде. Нам важно, чтобы вы умели ставить задачи, контролировать работу и понимать, как улучшать процессы. Для этого у вас будет своя команда: трафик-менеджеры, копирайтеры, дизайнеры, программисты, отдел продаж;
6. Быть готовым к разным экспериментам. Предлагать свои или реализовать идеи главного маркетолога. Быть самостоятельным;

7. Вести контроль и учет рабочих процессов. Например, отдельный документ с идеями и предложениями. Потому что никогда не знаешь, что и когда может выстрелить.

Если вы новичок или не работали с большим объемом данных, скорее всего вы нам не подойдете. Не расстраивайтесь, набирайтесь опыта и приходите на следующие вакансии. Они обязательно будут.

Как откликнуться

Пришлите письмо с небольшим рассказом о себе. Напишите какими проектами занимались, какие задачи решали. Что получилось, а что нет. Обязательно прикрепите ссылки на ваши соцсети, для нас это важно. Письмо можно отправить на почту: hr@ndandanda.ru до 25 декабря. В теме письма напишите — Резюме на вакансию «Ассистент руководителя отдела маркетинга». Если не написать тему, письмо затеряется среди остальных, попадет в спам или удалится.

Как проходит отбор

Мы рассмотрим ваше резюме и выберем лучших. Итоговым кандидатам отправим тестовое задание. Оно небольшое и не займет много времени. Тестовое не оплачивается и мы не будем использовать их в работе. Его надо выполнить до девятого января. С тем, кто пройдет тестовое задание будет финальное собеседование.