



# mgo jobpush CASE STUDY

Kaufmann E-Commerce (m/w/d)  
für die BÖHMERWALD Bettfedern und  
Bettwarenwerke GmbH

## KENNZAHLEN

PROJEKTLAUFZEIT  
12 TAGE

IMPRESSIONS  
77.460

BEWERBUNGEN  
12

INTERVIEWS  
3

EINSTELLUNGEN  
1

## HERAUSFORDERUNG

Wir wollten neue Wege bei der Rekrutierung gehen, da die klassischen Kanäle, gerade um junge Bewerber zu erreichen, nicht mehr so zuverlässig funktionieren. Durch den mgo Jobpush konnten wir unser Unternehmen überhaupt sichtbar für diese Zielgruppe machen.

## JOB PUSH LÖSUNG

Über A/B Testings und den prägnanten Einsatz von Benefits auf den Creatives konnten die individuell auf die präzise definierte Zielgruppe zugeschnittenen Werbemittel schnell ideal auf den geeigneten Kanälen ausgesteuert werden, sodass eine hohe Aufmerksamkeit erzeugt wurde. Die Hemmschwelle und Anforderungskriterien wurden bewusst niedrig gesetzt, um keine künstlichen Barrieren aufzubauen. So gelang es bereits nach nicht einmal der Hälfte der Laufzeit eine Einstellung, resultierend aus dem mgo Jobpush, zu vollziehen und die Kampagne frühzeitig wieder zu beenden.

"Wir waren sehr positiv überrascht von der Schnelligkeit und Anzahl der eingehenden Bewerbungen."

### JOCHEN HÄFFNER

Verkaufsleiter  
Böhmerwald Bettfedern  
und Bettwarenwerke GmbH

**BÖHMERWALD**  
Betten *•* bayerisch *•* gut

## MEILENSTEINE

Beauftragung: 30.03.2023

Briefing: 03.04.2023

Abnahme: 03.04.2023

Kampagnenstart: 03.04.2023

Erster Bewerbungseingang: 04.04.2023

Abschlussreporting: 15.04.2023

Kampagnenabschluss: 15.04.2023

