

Dlaczego Twój pipeline nie konwertuje

12 punktów kontrolnych — odhacz, zanim uznasz, że „nie ma kandydatów”.

DEFINICJA ROLI

- 1. Profil ma mniej niż 5 wymagań krytycznych**
Reszta to „nice to have”. Jeśli wszystko jest krytyczne — nic nie jest, a rynek to wyceni ciszą.
- 2. Widełki zweryfikowane z rynkiem w ostatnich 3 miesiącach**
Nie z budżetem sprzed roku. Najlepsi pasywni kandydaci odpadają na liczbę, której nikt nie sprawdził.
- 3. Hiring manager i rekruter opisują rolę tymi samymi słowami**
Test: poproś oboje o trzy zdania o roli i porównaj. Rozjazd tutaj = rozjazd w każdej rozmowie dalej.

ŹRÓDŁA I DOTARCIE

- 4. Wiesz, ilu ludzi o tym profilu realnie istnieje w zasięgu**
Liczba, nie przeczucie. Bez tego nie odróżnisz „trudnego rynku” od źle zdefiniowanej roli.
- 5. Docierasz do pasywnych, nie tylko do aplikujących**
Ogłoszenie łowi mniejszość rynku. Ludzie, których naprawdę chcesz, nie przeglądają ofert.
- 6. Pierwszy kontakt mówi o problemie do rozwiązania**
Nie o „ekscytującej możliwości”. Ekspert reaguje na konkret ze swojego świata, nie na przymiotniki.

12 punktów kontrolnych — ciąg dalszy

PROCES

- 7. Od aplikacji do pierwszej rozmowy mija mniej niż 7 dni**
Każdy kolejny tydzień ciszy to selekcja negatywna: zostają ci, którzy nie mają alternatyw.
- 8. Maksymalnie 3-4 etapy i każdy kończy się decyzją**
Etap, który „zbiera wrażenia” zamiast decydować, to etap, na którym tracisz najlepszych.
- 9. Feedback trafia do kandydata w 48 godzin po każdym etapie**
Cisza po rozmowie = rezygnacja najlepszych. Oni nie czekają — mają dokąd pójść.
- 10. Wiesz, na którym etapie tracisz najwięcej kandydatów**
Dane, nie anegdota. Bez tej liczby naprawiasz na ślepo — zwykle nie to, co jest zepsute.

OFERTA I DOMKNIĘCIE

- 11. Oferta w 72 godziny od decyzji — i potwierdza, nie testuje**
O oczekiwaniach rozmawiałeś wcześniej. Oferta-niespodzianka to negocjacje zaczęte od utraty zaufania.
- 12. Masz plan na kontrofertę, zanim padnie**
Przy kandydatach pasywnych kontroferta to pewnik, nie ryzyko. Rozbrojona wcześniej — przestaje działać.

Odhaczyłeś mniej niż 9?

Porozmawiajmy o tym, gdzie ucieka Twój pipeline — 30 minut, konkretna diagnoza, zero zobowiązań.

eerpoland.com · adam@eerglobal.pl