

Contractació de la solució empresarial de LinkedIn – Llicències LINKEDIN

Novembre 2023



Transports
Metropolitans
de Barcelona

Objecte

En el marc de l'estratègia de xarxes socials, l'empresa ha de tenir una presència activa a LinkedIn, una xarxa de caràcter professional que serveix per connectar empreses amb altres empreses (B2B) o bé empreses amb possibles clients, usuaris i treballadors. Des de Recursos Humans, tenen la necessitat de fer servir aquesta xarxa social per fer una gestió de reclutament i captar capital humà.

Es per això que es proposa contractar per un període de tres anys la solució empresarial de LinkedIn: Talent Solution, que permet accedir a la xarxa de professionals més gran del món (+630 milions de candidats), publicar ofertes laborals y mostrar la cultura d'empresa en una pàgina específica per captar futurs treballadors i per publicar notícies que posicionin l'empresa i incrementar notorietat de marca, com a suport a l'estratègia de comunicació i contractació de l'empresa.

Abast de la contractació

La contractació ha d'abastar els següents serveis que ofereix LinkedIn a nivell empresarial: Carrer Pages + Job Dashboard Manager + JobSlots + Recruiter / Corporate licenses.

Aquests donen dret a:

- Crear una pàgina d'empresa avançada + Llançament campanya publicitària per donar-la a conèixer i augmentar la base de seguidors.
- Fer reclutament i cerques actives > Utilitzar llicències corporatives Recruiter per gestionar els processos de selecció d'una forma eficaç i ràpida. Concretament, es contracta una llicència de recruiter i una altra administrativa.
La llicència administrativa pot publicar, editar i eliminar ofertes, gestionar processos de selecció i accedir a informes de resultats però no pot fer cerques actives (sense accés a la xarxa d'usuaris en obert).
La llicència corporativa recruiter permet accedir a tots els usuaris de LinkedIn en obert i gestionar els processos de selecció de manera col·laborativa.
- Publicar ofertes > S'assignen també espais de feina anuals (Job Slots) per publicar ofertes de forma il·limitada de manera patrocinada.

Pel que fa al reclutament les funcionalitats que es busquen són:

- Accedir en obert a tots els perfils de possibles candidats (filtrar per ubicació, empresa en què han treballat, anys d'experiència, sector i habilitats)
- Contactar directament amb qualsevol professional (InMail)
- Tenir una base de dades 100% propietat de l'empresa
- Automatitzar cerques i agilitzar els processos de selecció
- Crear un grup de talent pel futur
- Buscar candidats de forma anònima (veure quins candidats són seguidors de la pàgina, tenen 1a connexió amb treballadors de TMB, ja han aplicat anteriorment a una oferta de feina de l'empresa, quins estan en cerca activa de feina, etc.)
- Compartir informació amb els diferents membres de l'equip

Igualment a nivell de marca es necessita una pàgina d'empresa adreçada a Mitjans, Altres col·lectius i empreses (B2B) per publicar-hi:

- Notícies per posicionar l'empresa i incrementar notorietat de marca > notícies corporatives (pròpies i curació de continguts) relacionades amb els valors de TMB (innovació, sostenibilitat, tecnologia, medi ambient i acció social RSC)

- Notícies per obrir noves possibilitats de negoci, captar i fidelitzar partners > notícies sobre acords empresarials, col·laboracions, contractacions, visites, presència a fires, conferències, llançament nous productes i línies de negoci, etc.)
- Notícies per potenciar la captació de talent i la comunicació de la cultura corporativa interna > publicació d'ofertes i de notícies dins la plataforma amb l'opinió de l'expert, ambaixadors interns de la marca que parlin de per què han escollit TMB, reconeixement a treballadors (premis, quan surten a mitjans, metroday, homenatges, formació...).

Objectius

La solució a contractar ens permet complir amb els següents objectius:

1. Captar capital humà
2. Incrementar la notorietat de marca relacionada amb els valors de TMB: innovació, RSC, sostenibilitat
3. Internacionalitzar la marca
4. Captar clients i noves possibilitats de negoci

A nivell de tasques de reclutament permet cercar, gestionar i contactar amb candidats qualificats des d'un mateix lloc. Amb LinkedIn Recruiter es pot tenir accés a tota la xarxa d'usuaris i arribar a candidats que no trobaràs en cap altre lloc. Així, com fer servir les capacitats de cerca avançada, els suggeriments intel·ligents i les notícies destacades per trobar els candidats adequats per als teus llocs.

A LinkedIn, es fa una contractació cada 10 segons. Els espais per a anuncis d'ofertes laborals ofereixen la flexibilitat necessària per arribar als candidats que no es poden trobar en cap altre lloc.

Les pàgines d'ocupació de LinkedIn són una poderosa eina de creació de marca que permet als candidats connectar amb TMB, veure les vacants que ofereix i obtenir informació sobre com és treballar per a l'organització.

A la pàgina d'empresa s'hi exposa la proposta de valor com a ocupador per atreure talent (Què fem, amb què ens diferenciem de la resta, quina és la nostra aposta de futur, quins són els nostres valors de marca, països on treballem...)

1. Publicació d'una imatge consistent amb marca/branding.
2. Mòduls personalitzables amb enllaços per mostrar els valors i la cultura d'empresa.
3. Destacar líders d'opinió (experts dins l'empresa, directius, etc.).

Publicitat

La gestió de la publicitat dins aquesta xarxa social amb el paquet Pipeline Builder Pages i Sponsored Updates està exclosa d'aquesta licitació.