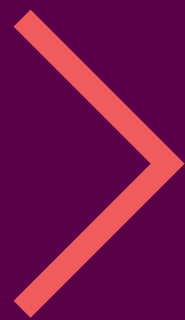




Guide til uopfordret ansøgning



Fordele ved uopfordret jobsøgning

- Du er ikke i konkurrence med 2-300 andre ansøgere eller flere...
- Du definerer selv dine jobmarkeder
- Du vælger selv, hvilken metode der passer dig
- Du kan sætte tidshorisont på dine indsatser, evaluere og tilpasse dem
- Du kan forholde dig pro-aktivt til muligheder i stedet for re-aktivt til "døde" stillingsopslag
- Du kan booste din produktivitet og få større volume på din jobsøgning
- Det er dig der styrer din jobsøgning

Uopfordret ansøgning – step by step

Fase 1

Research

Udvælg branche(r)



Prioriter

Lav liste med virksomheder/
kontaktpersoner



Udarbejd materiale

Send mail til
kontaktperson

Fase 2

Følg op på mail

Ring (eller skriv)



Kaffemøde

Møde med kontaktperson
virksomhed



Følg op på møde

Konkretiser
muligheder

Research intro

Du kan udsøge virksomheder ud fra to tilgange

Den snævre:

- Her vil du udsøge virksomheder med afsæt i konkret viden, dit netværk og specifikke kompetencer og din passion. Har du fx en stor viden om den offentlige og private sundhedssektor, et relevant netværk og kommunikations- og salgskompetencer, vil det være oplagt at udsøge virksomheder, bureauer og foreninger, der opererer inden for dette felt.
- Fordelen ved denne tilgang er, at du vil kunne være meget målrettet i din udsøgning og kontakten til mulige arbejdsgivere og udarbejde et kvalificeret pitch / jobsøgningsmateriale.

Den brede:

- Her vil de opgaver, du kan løse, være styrende mere end konkret viden eller netværk. Kan du fx bidrage med masser af kompetencer inden for Public relations og kommunikation, vil der være rigtig mange virksomheder inden for forskellige brancher, som du vil kunne løse opgaver for.

Research

Din research skal give dig svar på 5 spørgsmål:

- Hvad er virksomhedens formål/virkefelt?
- Hvad er virksomhedens målsætninger?
- Hvilke udfordringer har de?
- Hvilke opgaver kan du løse i forhold til formål, målsætninger og udfordringer?
- Hvilken værdi kan du tilføre?

Prioriter

Udarbejd liste med virksomheder og kontaktpersoner

- Mastiff, produktionschef – Arne Arnesen, mail, mobil
- Blu, tilrettelægger – Lone Lonesen, mail, mobil
- Metronome, redaktionschef – Ole Olsen, mail, mobil

Arbejder du med en *bred jobsøgningstilgang*, hvor du genbruger materiale skal du forvente at udarbejde en liste på ca. 20 virksomhedsemner – og gerne flere.

Ved genbrug af (generisk) materiale skal du forvente en 'møde-hitrage' på ca. 2 ud af 20, som i bedste fald kan øges gennem opfølgning.

Arbejder du *snævert og fokuseret* med udvalgte virksomheder med afsæt i at pitche og tilpasse materiale, vil det omvendt gavne at afgrænse sig til få virksomheder 1-3 ad gangen – således at fokus er mest mulig relevans til kunder, produkter mm.

Den snævre fokuserede tilgang arbejder implicit med en præmis om, at du får adgang til et møde med virksomhed/kontaktperson, hvor du kan udfolde dit pitch.

Materiale

Din research skal medvirke til, at du er i stand til at udarbejde målrettet materiale, som kan fremsendes til virksomhed/kontaktperson.

Dit materiale kan have form af:

- Tekst til mail – uopfordret henvendelse
- CV – versioneret og tilpasset
- Portefolio eller eksempler/cases
- Pitch materiale

Følg op på mail

Ring op, præsenter kort dig selv og dit formål, lav en aftale

Tag afsæt i den mail du har afsendt og motivér din henvendelse

- Ønsker du inspiration og viden i forhold til den specifikke branche/virksomhed og potentialer for samarbejdsflader udviklingstendenser?
- Ønsker du feedback på din jobsøgning for at komme igennem nåleøjet til et givent job?
- Ønsker du at få tips til at få job i en virksomhed svarende til din kontaktpersons?

Send en e-mail, som bekræfter jeres aftale, så I har afstemt forventningerne

Kaffemøde

Under kaffemødet – lyt og spørg ind

Indled med at sige tak, fordi din kontakt har afsat tid til mødet og præsenter dig selv kort og hold fokus på:

- Hvem taler du med, og hvad vil være relevant at fortælle om dig?
- Hvilke udfordringer kan der være i den pågældende branche?
- Hvad kunne løsninger være?
- Hvad er dit særlige bidrag i den sammenhæng?
- Hvilket udbytte ville en virksomhed få ved at ansætte dig?
- Inspiration og viden i forhold til en specifik branche og dens potentiale og udviklingstendenser
- Feedback på din jobsøgning for at komme igennem nåleøjet til et givent job?
- Tips til at få job i en virksomhed svarende til din kontaktpersons (kompetencer, uddannelse, nye kontakter osv.)

Følg op på møde

Efter kaffemødet – følg op

- Send en mail og anerkend din kontaktperson for at bruge tid med dig og gør det samtidigt nemt for ham/hende at sende dit CV videre til andre kontakter
- Følg op på evt. aftaler – opsummer evt. hvad du har fået ud af mødet, hvordan du tænker at arbejde videre.
- Inviter til at netværke på LinkedIn, så I fremover forbliver en del af hinandens netværk.

Tools

Brancheforeninger, der typisk vil have en oversigt over medlemsvirksomheder, er et godt sted at starte din virksomhedsudsøgning.

- På www.proff.dk kan du få indblik i virksomhedernes nøgletal og dermed se, om der er gang i hjulene.
- Sites som www.experian.dk og www.greens.dk (koster penge, men du kan få et gratis prøveabonnement)
- Tool til uopfordret jobsøgning: <https://www.jobindex.dk/jobsoegning/uopfordret>
- www.CVR.dk
- LinkedIn og dit netværk

Eksempler og inspiration

Kampagnetilgang

"Kære xx

Jeg henvender mig til dig og "firmanavn", fordi I arbejder indenfor en fagligt felt, hvor jeg har masser af kompetencer og erfaringer.

Jeg kan byde ind med:

- Contentproduktion – tekst og billeder, der tiltrækker nye målgrupper og skaber engagement
- SoMe håndtering – der sikrer flere besøg
- Grafikker, præsentationer og layout der underbygger indhold
- Projekt koordinering
- Et godt grin og en god kop kaffe

Jeg har vedhæftet CV, så du har mulighed for at blive klogere på mine erfaringer og min profil.

Tag meget gerne fat i mig, og ellers vil jeg følge op på min henvendelse inden for en uge. "

Med venlig hilsen

Navn, tlf. og mail

"Kampagnetilgang"

Digital markedsføring/Bureauer - eksempel

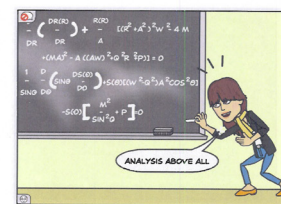
Kissed by a Cartoon

Hello, my name is Kornelia. I am 22 and I come from Hungary. I have a BSc degree in Marketing Management, and I am now doing my masters on Media Management. But the most important: I really want to join Falk Fire Services as a student web manager. So here are my reasons to choose me as your new colleague.



You can always rely on my creativity.

As a marketer I will be able to improve the layout of the site, and still have a strong focus on branding standards. I also can work with designers efficiently.



Big amounts of data, reports, hierarchies to understand?

I have a strong analytical mind, and I will use it to analyse and evaluate the site performance. Due to that I will be able to give you valuable recommendations on improvements.



Let it be a creative task, reporting, or analysis, details always lies in the details. I like to do my best on every case from the beginning until the very end.



If need one more reason to choose me:
I am nice, open and super fun to work with.

My main goal will be to take your website to a higher level in case of content and layout as well.
The better performance of the site is the happier I will be.



SEO, SEM or Google Analytics? No problem.

I have a strong understanding of these tools thanks to my studies and experience in an online editorial. I will use them every day to make your site more effective.



Finally:
I will be this happy -> if I would get the opportunity to be a student content manager at Falk. (Or at least an interview...)



I am not afraid of pressure. I am able to stay focused and structured even under pressure or a fast changing environment. I can be your rock who you can always count on.

That's all folks!

Uopfordret ansøgning - eksempel



København d. 06/04/11

Solidarisk, empatisk og rådgivningsvant Cand.scient.soc. søger nye udfordringer:

I mit nuværende arbejde som afdelingsleder og konsulent på Anden Aktør firmaet Jersing a/s' hovedkontor, arbejder jeg dagligt med at rådgive bl.a. **HK's** medlemmer og hjælpe dem ud af ledighed, og jeg kan med stolthed sige at Jersing's afdeling på Vesterbro har fået ry for at være et godt sted at være tilknyttet som ledig (når det nu skal være).

Jeg brænder imidlertid for at komme over på de ledige/medlemmernes banehalvdel, dvs. varetage og arbejde for at forbedre de lediges rettigheder og forpligtigelser, der hvor dette arbejde bør varetages nemlig hos **HK**. Derfor er det med stor motivation at jeg hermed uopfordret søger arbejde i **HK**.

Som medarbejder i **HK** vil jeg kunne trække på min erfaring med rådgivning, administration og udformning af afgørelser, mit kendskab til beskæftigelsesområdet og den relevante lovgivning, såvel som den empatiske, servicemindede og professionelle tilgang til mødet med den enkelte ledige og deres situation, som jeg har anlagt i mit nuværende arbejde.

Jeg er vant til og trives med en arbejdsdag, der både rummer telefonisk og personlig kontakt, rådgivning, administration, informationssøgning, sagsbehandling, samarbejde og vidensdeling med kollegaer og et højt tempo.

En af flere faktorer i forhold til mit hurtige avancement i Jersing har været min evne til lynhurtigt at lære nyt, - det være sig lovstof, IT-systemer, arbejdsgange m.v.-, et højt fagligt niveau, et altid højt humør og en konstruktiv tilgang til problemer og løsningen af disse, samt et højt arbejdstempo. Alt sammen evner der vil være et aktiv for **HK** og **HK's** medlemmer.

Jeg er ikke bleg for at give den en ekstra skalle når det brænder på, og jeg er ikke typen der bliver negativ eller sur af at have travlt. Mine kollegaer vil kunne bekræfte, at jeg har en positiv og samarbejdeorienteret tilgang til det daglige arbejde, samt, at jeg er en glimrende formidler, underviser og vejleder, der tager afsæt i den enkeltes situation og kompetencer.

Et stabilt og lykkeligt familie liv med min kone og min søn på fire, betyder at jeg hviler i mig selv og kan hengive mig arbejdet med fuld koncentration og engagement. Et positivt livssyn og en god portion menneskekendskab og humor gør mig til en vellidt kollega.

Jeg har kun stor anerkendelse tilovers for de faggrupper som **HK's** medlemmer repræsenterer og det arbejde de varetager, og jeg besidder en stærk sympati for og forståelse af fagbevægelsen og A-kassernes vitale rolle i den arbejdsmarkedsmodel vi i Danmark har sat sammen. Derfor brænder jeg også for at arbejde for **HK** og **HK's** medlemmer og håber oprigtigt at høre fra jer med henblik på en samtale.

I er velkommen til at kontakte mig for eventuelle spørgsmål eller referencer.

Det gode *pitch*

1

Start med "Why" (Simon Sinek <https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4>)

Hvad driver dig, til det du gør – benyt gerne fortællinger/succeshistorier

2

Skab et stærkt billede hos modtager om den løsning/ydelse du tilbyder

Hvad får modtager ud af det? (Fx udbytte ift. kunder og marked)

3

Underbyg og kvalificer den løsning du tilbyder – proof of concept

Opbyg tillid – sandsynliggør, at der er styr på løsning og arbejdsproces – cases

4

Keep it simple – og vær konkret

I erkendelse af, at tilhørerne alligevel kun erindrer en brøkdelt efterfølgende, så hold fokus på få hovedpointer – øv dig i at udelade alle irrelevante detaljer.



God arbejdslyst



ajks
— a-kassen for journalistik,
kommunikation og sprog

Gammel Strand 44
1202 København K
3342 8001
ajks@ajks.dk