



Jobsøgningsstarterkit

-kom godt i gang med din
jobsøgning



Henrik Hansen, KBH



Søren Cronwald, KBH



Jens Braarup, Aarhus



Hanne-Mari Kirkeby,
KBH

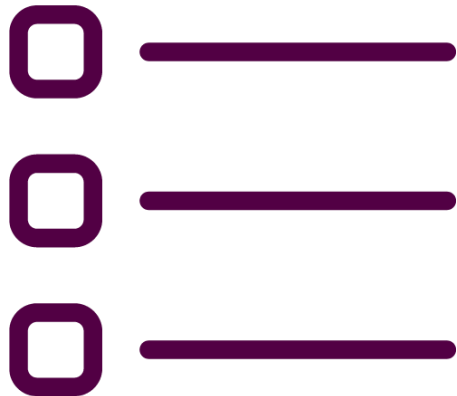


Rasmus Hengstenberg,
KBH

Hvem kan du møde i Karriere & kommunikation?

Hvad kan du bruge os til?

- Feedback på CV & ansøgning
- Karrieresamtaler & sparring på strategi, markeder m.m.
- Vejledning om aktivering; virksomhedspraktik, løntilskud & kurser
- Fællessamtaler med jobcenteret
- Workshops & events
- Sparring på opstartsplan, salg og pitch



Det gennemgår vi:

- Jobmarkedet – udfordringer og behov
- Kompetencer – Hvorfor, hvad og hvordan
- Jobmål – Hvad vil du gerne arbejde med?
 - Tool til målafklaring
- Uopfordret jobsøgning
 - SMV virksomheder
 - Kampagnetilgang og Pitch



Markedet

Arbejdsmarkedet i dag – udfordringer og behov

Mindre behov for mellemlid

Teknologiens forandringshastighed

Informationsoverload

Automatisering af arbejdsfunktioner

Genre- og brancheglidning

Sammensmeltning af formater

Dataficering af kommunikationsstrømme

De store teknologivirksomheders dominans

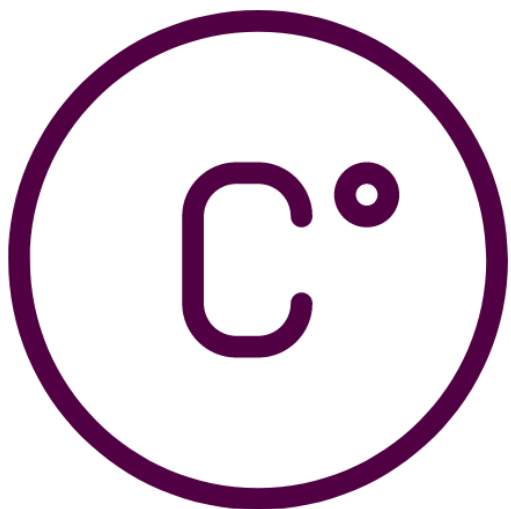
Større krav til personalisering af formidling

Tillidskrise

Atomisering af arbejdsmarkedet

- tvinges til konstant at tilegne sig nye redskaber at researche, formidle og distribuere gennem.
- skarpere målrettet, præcis og mere personaliseret kommunikation
- beherske og skifte mellem forskellige formater og formidlingsformer.
- indstille sig på at arbejde mere flydende mellem genrerne og give køb på nogle principper
- indstille sig på at arbejde som freelancere, selvstændig eller midlertidigt beskæftiget
- et større fokus på teknologiske og dataanalytiske færdigheder
- et mere forretningsorienteret fokus med forståelse af virksomhedens marked

Temperaturen Film – TV – Spil – Reklame



Antal virksomheder

Antal årsværk

Omsætning i mio. kr.

Eksport i mio. kr.

Antal selskaber

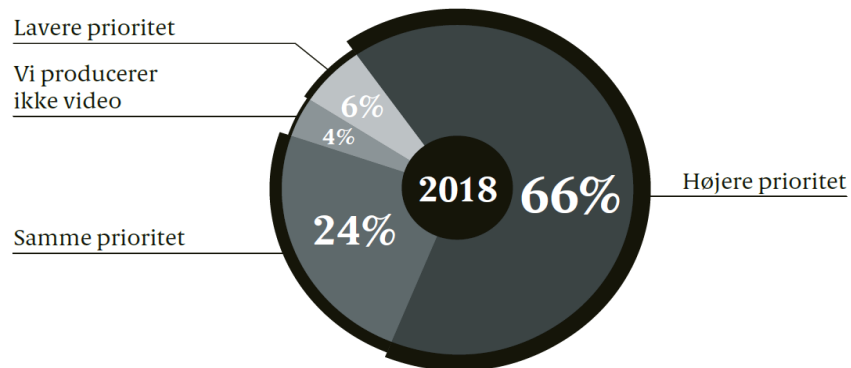
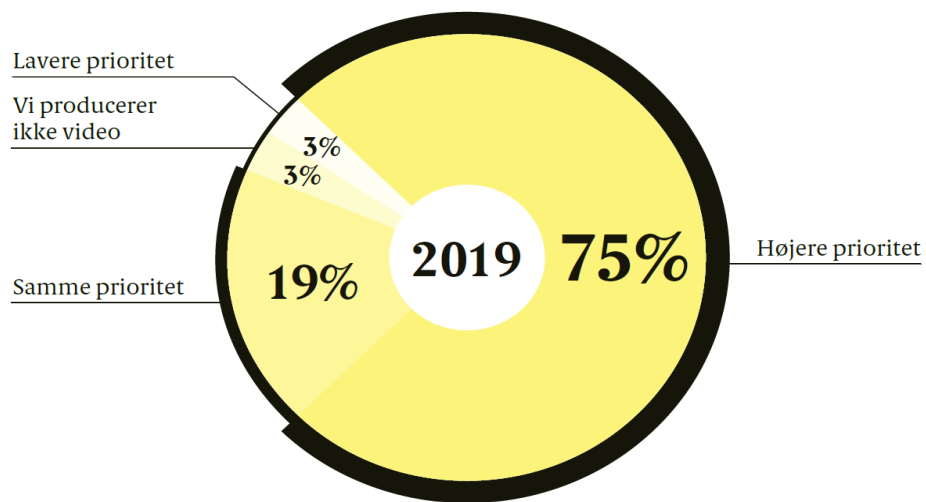
	2016	2017	2018	2019
Antal virksomheder	625	708	785	855
Antal årsværk	3.527	3.849	3.961	4.305
Omsætning i mio. kr.	5.310	5.319	5.947	6.049
Eksport i mio. kr.	1.265	1.467	1.488	1.997
Antal selskaber	—	—	—	653

Tallene i tabellen angiver data fra 2016-2019.

Beskæftigelsen på tværs af brancher er 4.305 årsværk. Her tegner **tv-**branchen sig for 31%, efterfulgt af **film og spil** med hhv. 22% og 20%

Vi kan ikke få nok video

Hvordan vil I *prioritere* video i 2019 i forhold til jeres prioritering i 2018?



Efterspørgslen inden for Content Marketing

Contentproduktion:

- Video
- Artikler/tekstforfatning til digitale nyhedsbreve, hjemmeside og SoMe
- Grafiks arbejde (info Graphics mv.)
- Blogs
- Events

Content marketing er hot!

#02

Lee Odden

CEO i TopRank Marketing

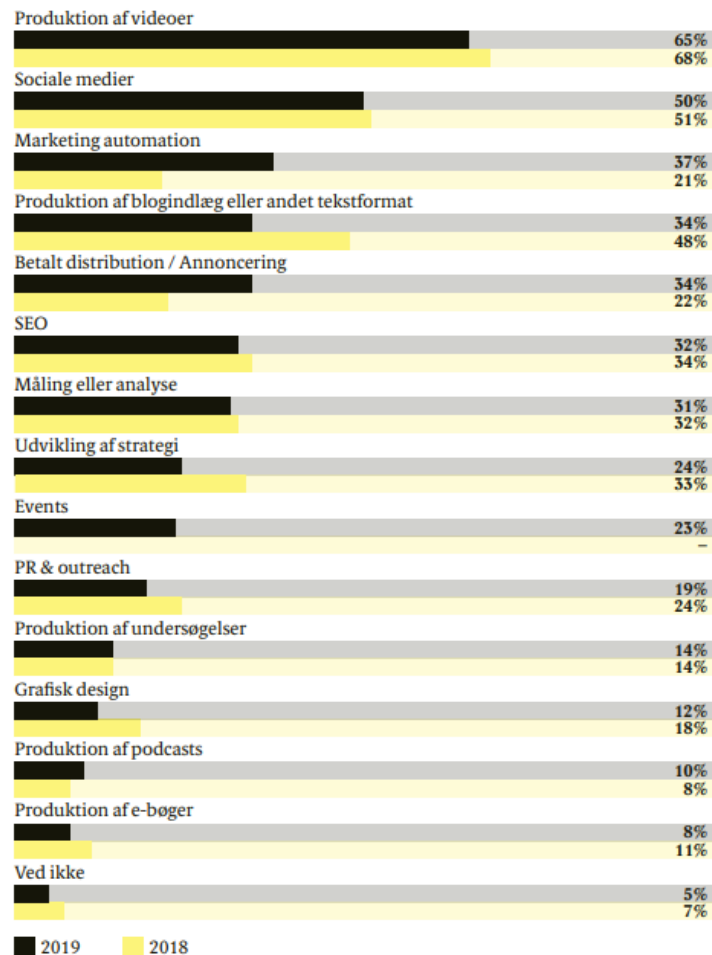
Video og lyd har taget tronen

Udfordringerne i 2020 har uden tvivl trukket kunderne over mod digitale formater mere end nogensinde før – især video og lyd. Tekst vil altid have sin plads i content marketing, men video og lyd i optaget eller live-format har taget tronen, når det kommer til kundeengagement. Uanset om det drejer sig om live-streaming på LinkedIn, Twitter eller Facebook eller lancering af podcasts, så har content marketers nu muligheden for at skabe engagerende oplevelser, der møder kundernes behov i 2021.



@leeodden

Hvad forventer du, at din *organisation* skal bruge en større andel af jeres budget på i 2019?



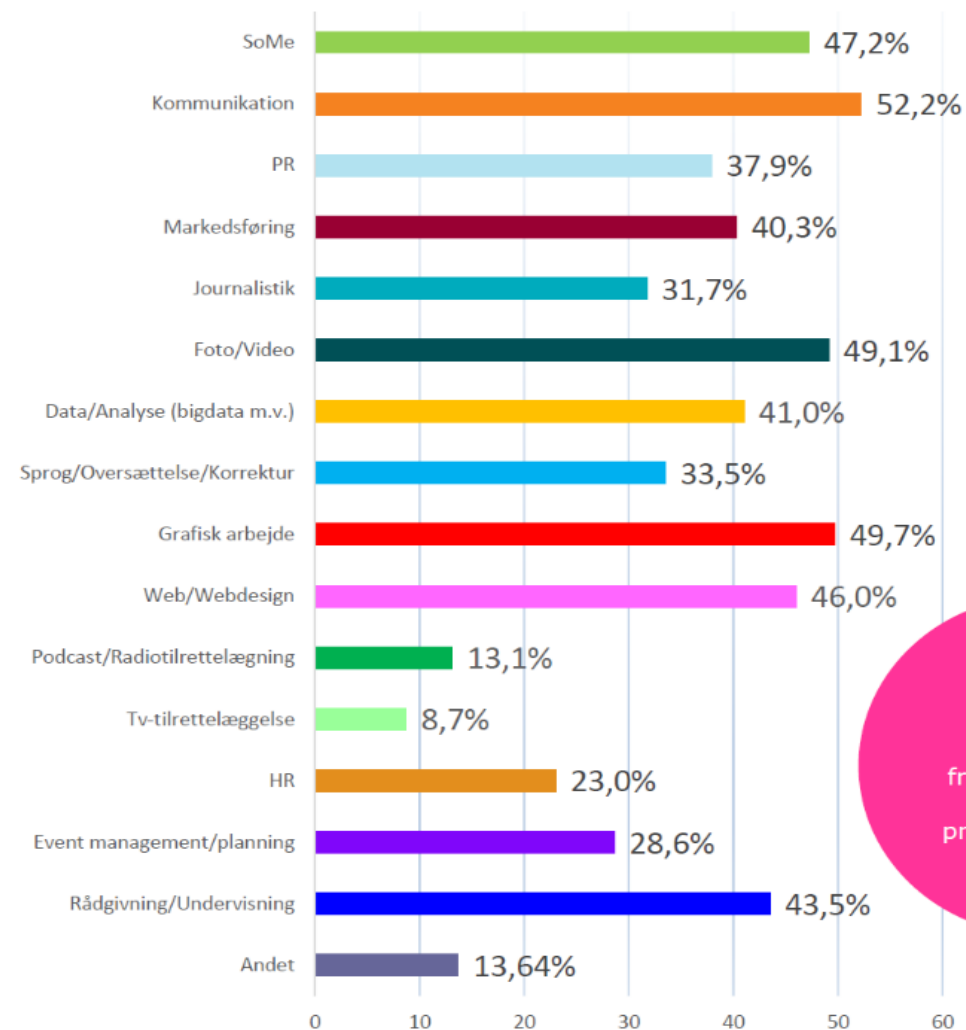
Efterspørgslen i de markeder AJKS dækker

- Kommunikation
- SoMe
- Video
- Grafisk arbejde
- Web

Kompetenceefterspørgsel

- Det fremadrettede behov

Hvilke faglige kompetencer vurderer I, at I får brug for inden for 1-2 år?



OBS! Under kategorien "Andet" fremhæves bl.a. speaks, projektledelse og UX.

Pre-Corona markedstemperatur

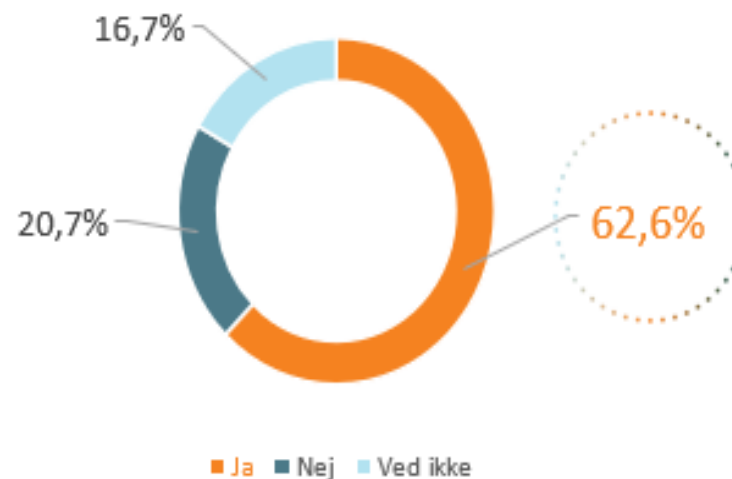
62,6%

af adspurgte virksomheder
forventer at rekruttere inden for 1-2 år

Der er gang i hjulene

Hele 62,6 % af de adspurgte virksomheder svarer, at de forventer at skulle rekruttere inden for de næste 1-2 år. Tendensen er ens på tværs af offentlige og private virksomheder. Denne tendens underbygges af, at mellem 62% og 65% af vores ledige medlemmer forlader dagpengesystemet indenfor de første 26 uger. (Kilde: jobindsats.dk).

Forventer I at få behov for at rekruttere inden for de næste 1-2 år?



Vejen til første job



Kandidatuddannelse
Kommunikation
Roskilde Universitet - Roskilde



Kandidatuddannelse
Journalistik
Syddansk Universitet - Odense



Kandidatuddannelse
Erhvervsprog og international
virksomhedskommunikation
Copenhagen Business School - Handelshøjskolen
- Frederiksberg

1

Studiejob

2

Netværk (fagligt, privat eller formaliseret med mentor eller lignende)

3

Praktik (praktik, klinik eller projektorienteret forløb hos en offentlig eller privat virksomhed)

4

De kompetencer, jeg fik fra uddannelsen

5

Jeg har den uddannelse, som er en forudsætning for jobbet

1

Praktik (praktik, klinik eller projektorienteret forløb hos en offentlig eller privat virksomhed)

2

Netværk (fagligt, privat eller formaliseret med mentor eller lignende)

3

Jeg har den uddannelse, som er en forudsætning for jobbet

4

De kompetencer, jeg fik fra uddannelsen

5

Studiejob

1

Studiejob

2

Netværk (fagligt, privat eller formaliseret med mentor eller lignende)

3

De kompetencer, jeg fik fra uddannelsen

4

Praktik (praktik, klinik eller projektorienteret forløb hos en offentlig eller privat virksomhed)

5

Jeg har den uddannelse, som er en forudsætning for jobbet



Kompetencer

Hvad er kompetencer



....og kender du dine
egne?

Kompetencer er alt det vi kan sige, vi har erfaring med

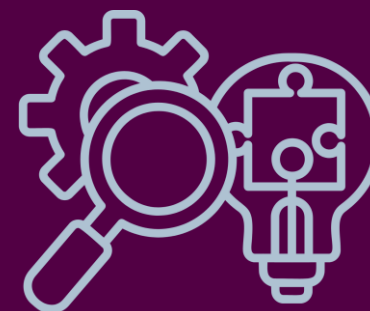
Fx:

- erfaring med SoMe management
- erfaring med implementering af kommunikationsstrategi
- erfaring med medlemskommunikation

Og det du kan sige, at du har viden om

Fx:

viden om kommunikationsstrategier og målgruppeanalyse, viden om co-creation etc.





HELLE HANSEN

Kommunikatør med solid erfaring inden for NGO-verdenen.

Med min erfaring inden for projektledelse, markedsføring og kommunikation er jeg godt klædt på til at udfylde jobbet som Dansk Flygtningehjælps nye kommunikations- og marketingmedarbejder. Jeg har et stort kendskab til og viden inden for flygtningehjælps kerneområder, idet jeg både har været hos Røde Kors og Mellemfolkeligt Samvirke. Jeg kender med andre ord de målgrupper I henvender jer til og er vant til at jonglere med et væld af kommunikationsløsninger både analogt og digitalt.

KONTAKT

Tel: 6868 6868
helle@gmail.com
Humlebivej 3
2300 København S
www.linkedin.com/in/hellehansen

KOMPETENCER

Kommunikation

- Udarbejdelse af kampagner
- Udvikling af markedsføring og kommunikationsstrategier
- Udarbejdelse af artikler, nyhedsbreve og informationsmateriale

Projektledelse og fundraising

- Projektstyring, milepæle og videndeling
- Tilsyn og kvalitetssikring af projekter
- Kortlægning af fonde og administration af medlemmer

Undervisning

- Produktion af undervisningsmaterialer
- Afholdelse af workshops og netværksmøder

ERHVERVSERFARING

Dansk Flygtningehjælp, Dar es Salam 2012-2014

Rådgiver, facilitator og undervise

- Gennemført fortalerarbejde, rådgivning og partcipatorisk undervisning
- Afholdelse af uddannelsesforløb, kampagner, kommunikation
- Udarbejdelse af læringsaktiviteter og undervisningsmaterialer for unge aktivister og NGO-ansatte fra Øst- og Vestafrika

Red Orangutangen, København 2011-2012

Kommunikatør, projektleder og fundraiser

- Udarbejdelse af artikler, nyhedsbreve, direct mails, informationsmateriale, grafiske opgaver og webmaster.

UDDANNELSE

Roskilde Universitet 2007-2009

Cand.scient.soc.

Malmö Högskola, Sverige 2006-2008

Communication for Development (ComDev)

Roskilde Universitet 2006

Bachelor i Samfundsvidenskab

CV eksempel

Kompetenceoversigt

Frivillig hjemmeøvelse

Send en mail til 5 (tidligere) samarbejdsrelationer/studiekamerater

Skriv kort tekst a la:

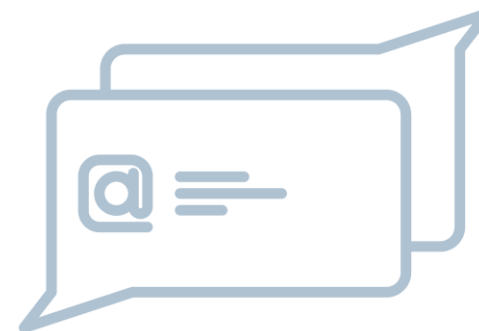
”Kære xxxx

Som del af min jobsøgning arbejder jeg pt. med at bliver skarpere på egne kompetencer, og kan i den forbindelse godt bruge lidt feedback. Vil du være behjælpelig med at sende mig nogle få ord, hvor du nævner:

- tre faglige kompetencer, du synes kendetegner mig
- tre personlige egenskaber, du synes kendetegner mig

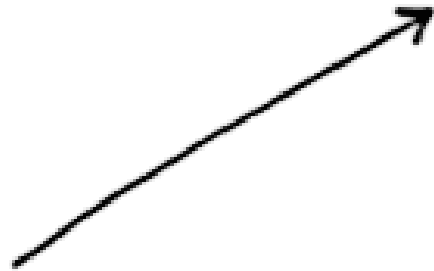
Håber alt er vel hos dig, og det er naturligvis også helt ok, hvis du vælger at springe over – men så giv mig gerne besked 😊”

Kh. Søren



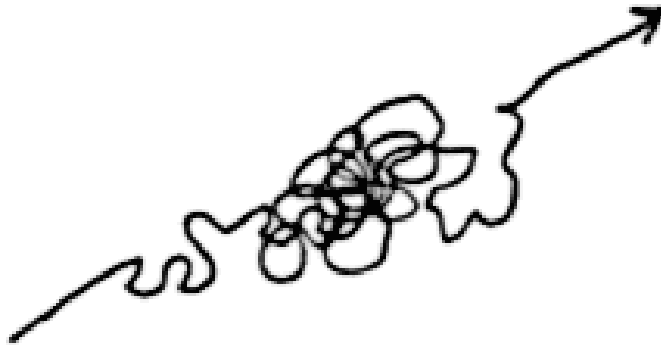


Success



what people think
it looks like

Success



what it really
looks like

Hvad er dit jobmål?

- Hvad vil du gerne arbejde med?
- Hvorfor betyder det noget for dig?



Fire forudsætninger for målopfyldelse:

Afklaring af målsætningen:

"Jeg skal bare have et job"

-Målet skal være specifikt!

Afklaring af nuet:

Hvad vil du? Hvad kan du? Hvordan matcher det dit marked?

Målet skal være attraktivt!

-hvad driver dig?

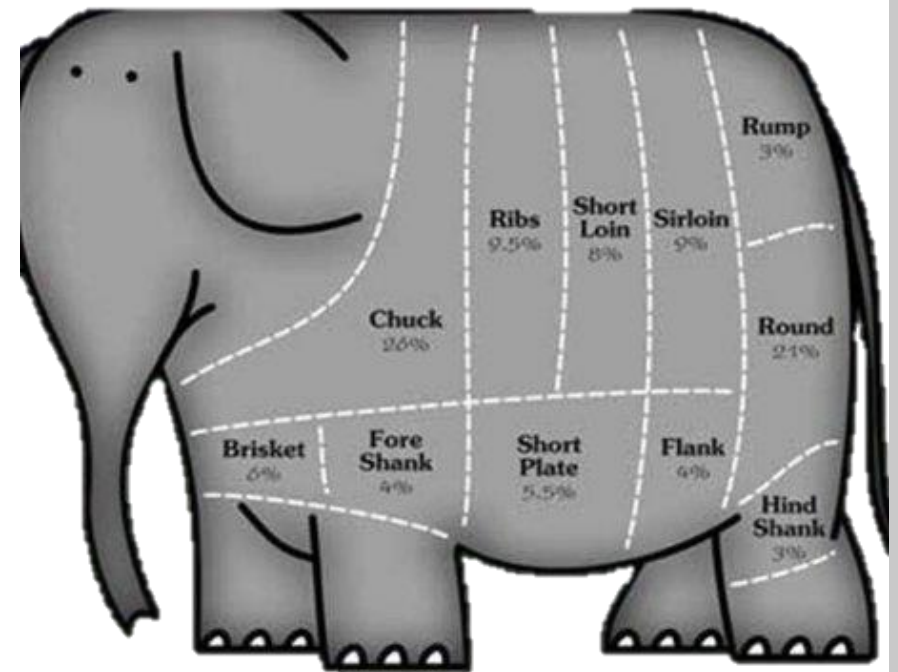
Lav en handlingsplan og skab struktur



Prioriter dine opgaver og målsætninger

- Arbejd med delmål
- Vigtigt vs. Haster
- Skab struktur
- Gør jobsøgning/jagt på opgaver/kunder til et projektarbejde

- Hold fri
- Hold styr på dine skibe

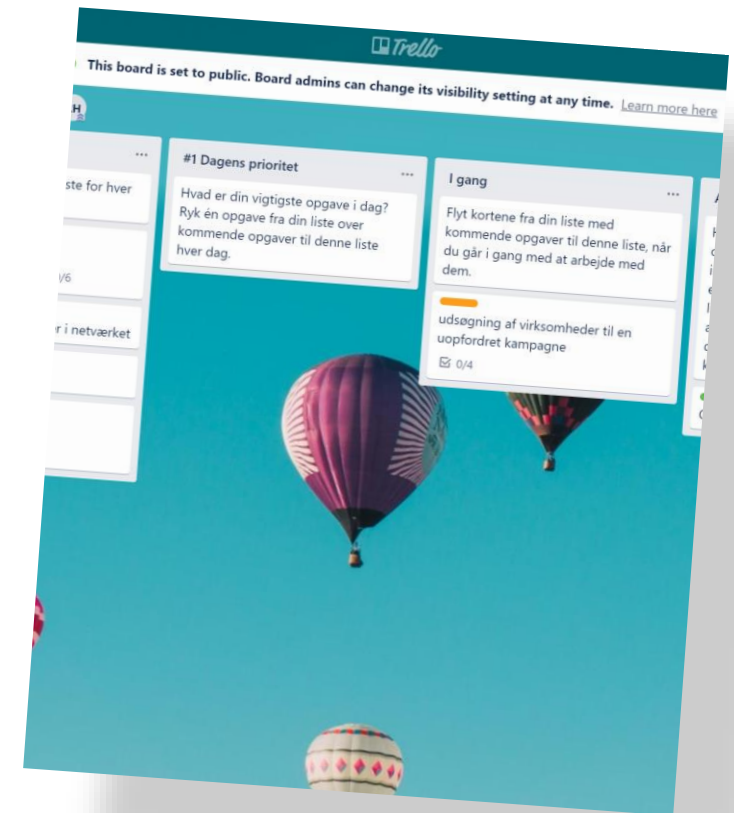


Brug Trello boards til strukturering

Dagens gave:

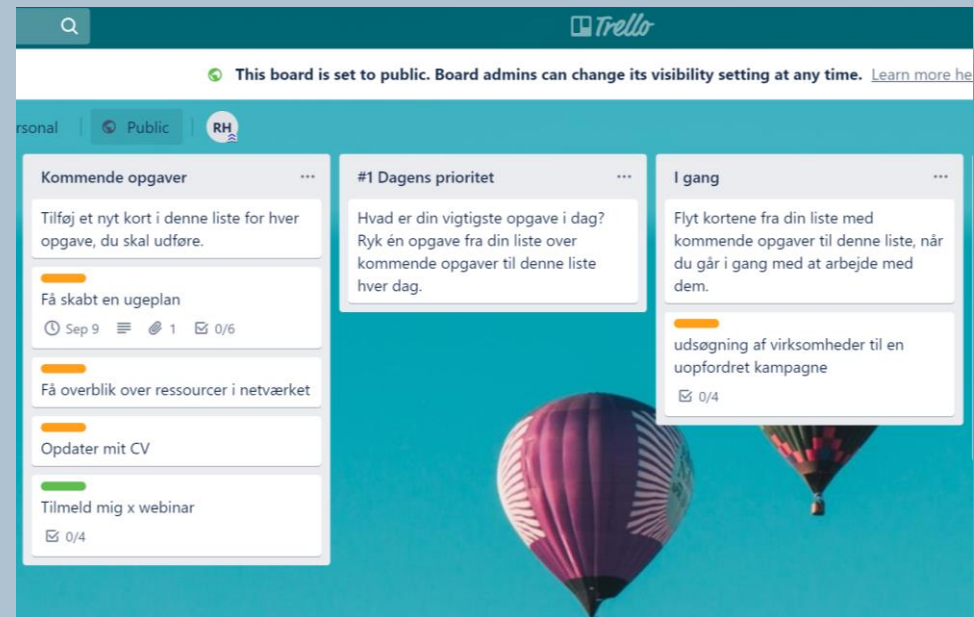
Trello board med:

- Brainstorm
- Kommende opgaver
- #1 Dagens prioritet
- I gang
- Afventer
- Følg op
- Excell ugeplan/månedspan



Kom i gang med Trello

- Gå til <https://trello.com/>
- Opret en konto
- Gå til <https://trello.com/b/kKJAX96d>
- Klik på 'Show Menu' øverst til højre
- Klik på 'More...'
- Vælg 'Copy Board'
- Giv dit nye board en titel
- Klik på 'Create'



Hvorfor Struktur?

- Understøtter din målopfyldelse
- Større output
- Mere professionelt
- Minimerer bølgedalene
- Mindre "stress"

C4 fx =IDAG()

	MÅNEDSVISNING	UGEVISNING
1	OPGAVER	
2	BESKRIVELSE	FORFALDSDATO
3	Planlæg min uge	27-08-2020
4	Opgave 2	11-09-2020
5	Opgave 3	26-09-2020
6	Opgave 4	11-10-2020
7	Opgave 5	26-10-2020
8	Opgave 6	10-11-2020
9	Opgave 7	25-11-2020
10	Opgave 8	10-12-2020
11	Opgave 9	20-12-2020

Opgaver Månedsvisning Ugevisning



Uopfordret
jobsøgning

Refleksion

Hvilke fordele er der ved uopfordret jobsøgning?



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 indsatser
- Du kan forholde dig pro-aktivt til muligheder i stedet for re-aktivt til "døde" stillingsopslag
- Du kan booste din produktivitet – større volume på din jobsøgning
- – det er dig der styrer din jobsøgning



Flyt dit MINDSET Flyt dit MINDSET

Jobtager
Jeg er min funktion med og titel
REAKTIV: jeg reagerer mest på jobopslag og afventer at andre definerer, hvilke opgaver jeg skal løse
Mit udgangspunkt er at forme mig efter, hvad de efterspørger i stillingsopslagene
Fokus på hvilke jobs der er beskrevet og udbudt på jobportaler

Jobmager
Jeg skaber værdi med mit særlige bidrag
PROAKTIV: jeg ser mig selv som researcher og problemløser
Mit udgangspunkt er min passion, mine interesser og mine unikke talenter
Fokus på hvilke problemer og opgaver der giver mig energi at løse

Uopfordrede ansøgninger



af arbejdsgiverne
tilkendegiver, at det
ER muligt at søge
uopfordret hos dem.



foretrækker at blive kontaktet
uopfordret **gennem de formelle
kanaler** i form af firmaets
fællesmail (29%) eller firmaets
HR-system (24%).



84% af virksomhederne **læser oftest** en uopfordret ansøgning.



78% vurderer, at de som **virksomhed har gavn af** uopfordrede ansøgninger.



66% af **arbejdsgiverne ville selv bruge** uopfordrede ansøgninger, hvis de skulle
ud og søge job.

Hvad skal du sælge dig på?

De to vigtigste "salgsargumenter" i en uopfordret ansøgning



"Præsenter dine kompetencer kort og præcist" (59%)



"Vis at du er motiveret for at være en del af vores virksomhed" (52%)



SMV
virksomheder

SMV i tal

SMV er forkortelsen for Små og Mellemstore Virksomheder.

En SMV har op til **249** ansatte

8 % af SMV'erne eksporterer deres produkter/ydelser

Antal fuldtidsansatte i SMV regi: **721.659**

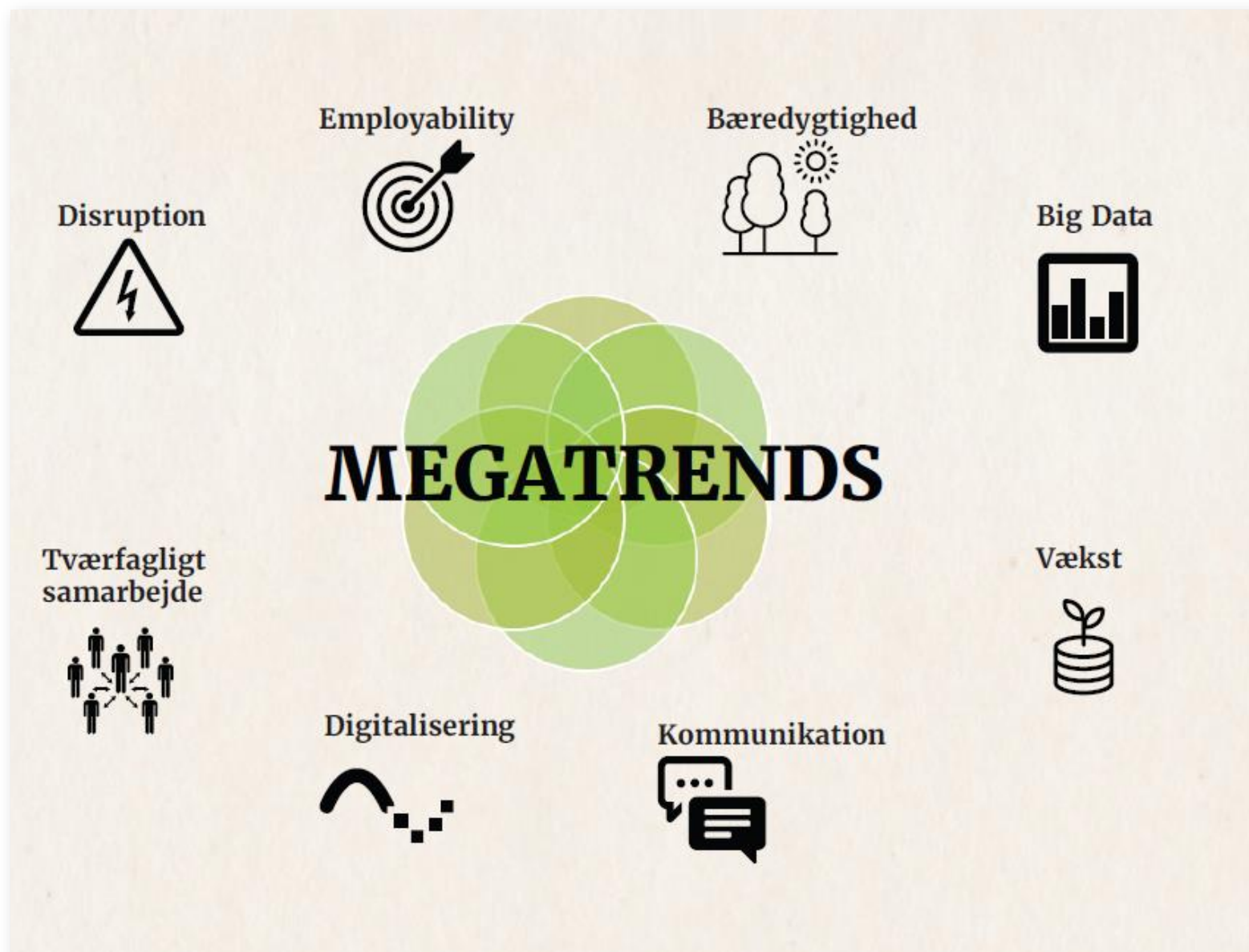
Andel af beskæftigede/ansatte i Danmark: **32,2 %**

Andel beskæftigede/ansatte i det private: **52,8 %**

Omsætning: **1.755.098** mia.kr.

Andel af omsætning i det private: **57 %**

Kilde: CESFO Årsrapport 2009 og FSR-beregninger & Center for Småvirksomhedsforskning ved SDU Kolding



Virksomhedens udfordring

– den brændende platform

Rigtig mange SMV'er oplever et marked med stigende grad af kompleksitet og højere krav om vækst og udvikling for at kunne følge med kundernes efterspørgsel, for at skabe nye markeder eller ganske enkelt for at overleve i en global og disruptet virkelighed.

Det skaber et generelt stigende behov for:

- Tid til at udvikle
- Viden om nye kundesegmenter/markeder
- Overblik over virksomhedens potentiale/medarbejdernes kompetencer
- Struktur på virksomheden under og efter vækst
- Nye idéer til at erobre nye markeder/produkter/kunder
- Sparring til ejerlederen der gerne vil have inspiration, opbakning og løsninger

4

Vigtige pointer på jobmarkedet: SMV'er kontra større virksomheder

1 Vent ikke på jobopslag!

De større virksomheder har konkrete og erkendte behov, der bliver omdefinert til en jobannonce. De mindre virksomheder har ikke samme maskineri bag sig, og har derfor mange flere uhåndterede behov, end de selv er opmærksomme på. Det betyder for dig som jobsøger i SMV-segmentet, at du ikke skal vente på jobopslagene, men selv skal være med til at skabe dit eget job – og gå på jagt efter spændende SMV'er og arbejdsopgaver, der skal løses

2 Kontakt din kommende chef direkte

Opgaven med at rekruttere ligger ofte hos ejerlederen selv. Udnyt, at de er mere åbne og nysgerrige efter at ansætte medarbejdere, der måske ikke passer 100 % til det, de søger. Flexibiliteten og kompromisviljen er større, men det er afgørende for dialogen, at du forstår at kommunikere hvilken værdi, du skaber i deres virksomhed

3 Ingen interesserer sig for dem

- især de mindre private virksomheder er så godt som ukendte for de fleste jobsøgere, fordi de ikke er tilstede i hverken reklamer, sociale medier eller jobportaler. Så når du vælger at kontakte dem, vil du ikke være 1 ud af 200, men den ene som ser dem. Og alle - også mindre private virksomheder kan godt lide at blive set, og du er et skridt foran dine konkurrenter

4 Vær kort og konkret med, hvilken værdi du kan bidrage med

De mindre virksomheder er så optaget af drift og har tit rygende travlt, så hvis man vil have dem i tale, skal det holdes kort og meget konkret ift. hvilke opgaver du kan hjælpe dem med – og have fokus på, hvilken værdi du kan skabe for dem

VÆRDI BOXEN

- HVEM GØR DU GLAD?



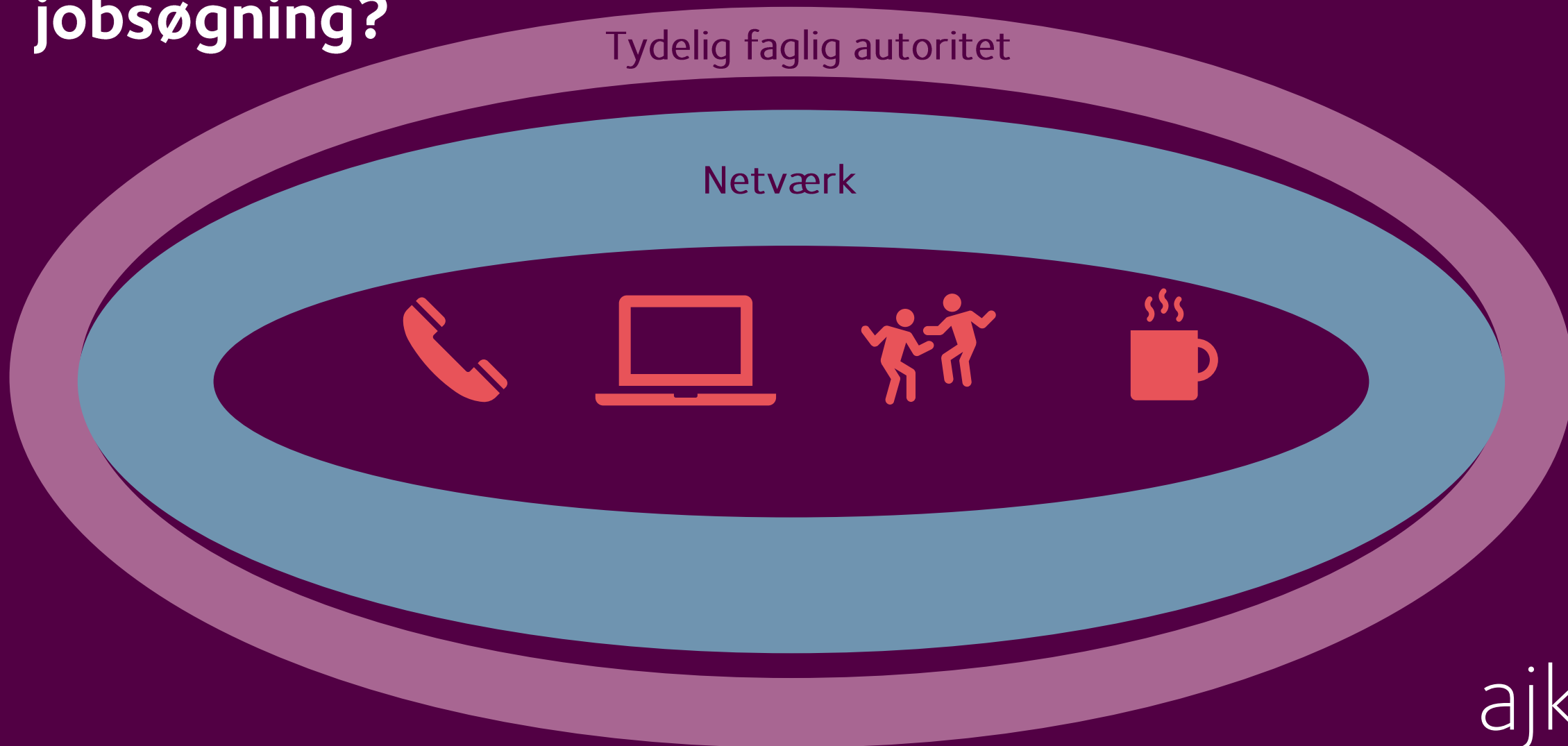
KOMPETENCER	HANDLINGER	VÆRDI
I.		
II.		
III.		

WORKSHEET 



Aktiviteter og metoder

Hvilke aktiviteter hører under uopfordret jobsøgning?

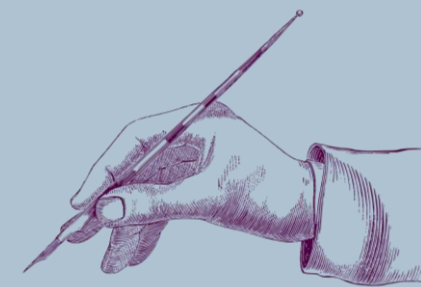


Vær konkret og specifik

- Jo mere konkret du kan definere dine aktiviteter, desto lettere er det at handle på dem!
- Diffust at "skulle kontakte en branche", lettere at handle på, når det er brudt ned på et konkret virksomhedsnavn – og i forlængelse en kontaktperson

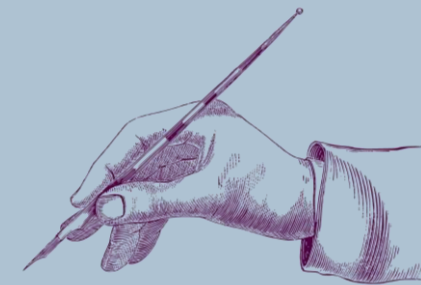


Kampagnetilgang



- Udsøg 10-20 relevante virksomheder - hvor du matcher deres behov
- Udform kort standardiseret mail, hvor du byder ind som ressource og løsningsforslag til konkrete opgaver. Vedhæft tilpasset CV
- Følg op efter en uge

Kampagnetilgang



Eksempel:

"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

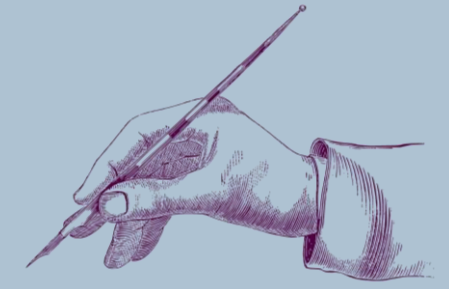
Jeg har vedhæftet CV, så du har mulighed for at blive klogere på mine erfaringer og min profil.

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

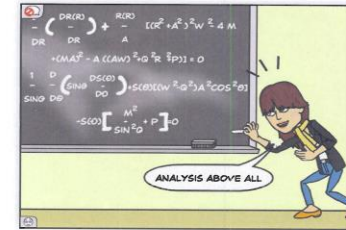


Kissed by a Cartoon

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, devil 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 Falck. (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!

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.

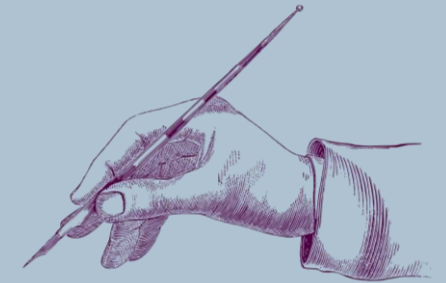
En af flere faktorer i forhold til mit hurtige avancement i Jersing har været min evne til lynhurtigt at lære nyt, - det være sig lovstof, IT-systemer, arbejdsgange m.v.-, et højt fagligt niveau, et altid højt humor og en konstruktiv tilgang til problemer og løsningen af disse, samt et højt arbejdstempo. 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.



Pitch



- Anvendelig som udbygning af netværksarbejde
- Giver dig mulighed for at udfolde dine egne speciale områder –
MOTIVATION
- Minder om "projektarbejde" – blot uden for studiemiljø
- De gode argumenter, idéer og "ild i øjnene" er afgørende faktorer

Pitch



” Det, der tænder de fleste, er, at de kan mærke engagementet. Så vær ikke bange, hvis du er ung eller uprøvet og aldrig har prøvet det før, hvis du elsker det, du laver. ”

Hans Henrik H. Heming, iværksætter og partner i EarLabs

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 brøkdel efterfølgende, så hold fokus på få hovedpointer – øv dig i at udelade alle irrelevante detaljer.

Pitch i tekstform

PPL model (Problem- Påstand – Løsning)



Rigtig mange virksomheder har svært ved at blive skarpe på, hvad de egentlig skal have ud af deres SoMe-tilstedeværelse, og uden den retning bliver det svært at skabe engagerende indhold, der skaber værdi for såvel virksomheden som virksomhedens kunder.

Jeg kan hjælpe jer med at sætte retning og formål på jeres SoMe aktiviteter og skabe indhold, der engagerer jeres målgruppe og styrker jeres brand. Fra strategi til content- alt fra video, grafik, billeder og levende tekst- og selvfølgelig bakket op af data, så i kan se, hvor meget trafik det genererer og hvordan jeres SoMe aktiviteter gør en forskel.

Ordninger der kan understøtte uopfordret jobsøgning

- Virksomhedspraktik – jobcenter
- Løntilskud – jobcenter
- Innobooster – Innovationsfonden.dk
- Innofounder – Innovationsfonden.dk
- Vækstpilotordningen: www.virksomhedsprogrammet.dk





Spørgsmål



Tilbud fra AJKS

Du har din egen a-kassevejleder

Digital a-kasse, åben 24/7 på selvbetjeningen

Karrierevejledning og sparring på jobsøgning, hvis du er ledig

Få feedback på ansøgning og CV

Samarbejder med både DJ og KS

Et fagligt fællesskab med 25.000+ professionelle inden for journalistik, medier, sprog, marketing, design, kunst, formidling og kommunikation

Mulighed for lønsikring gennem Top Danmark – også for selvstændige

Tak for i dag

Spørgsmål eller feedback?

Kontakt AJKS via Selvbetjeningen, ring på 33 42 80 01 eller få et personligt møde.

