



Sales Managers Workshop

ICMA Köln, 18.04.2013

Matthias Olten, Kalaydo GmbH & Co. KG
Head of Job-Market, Member Management-Team

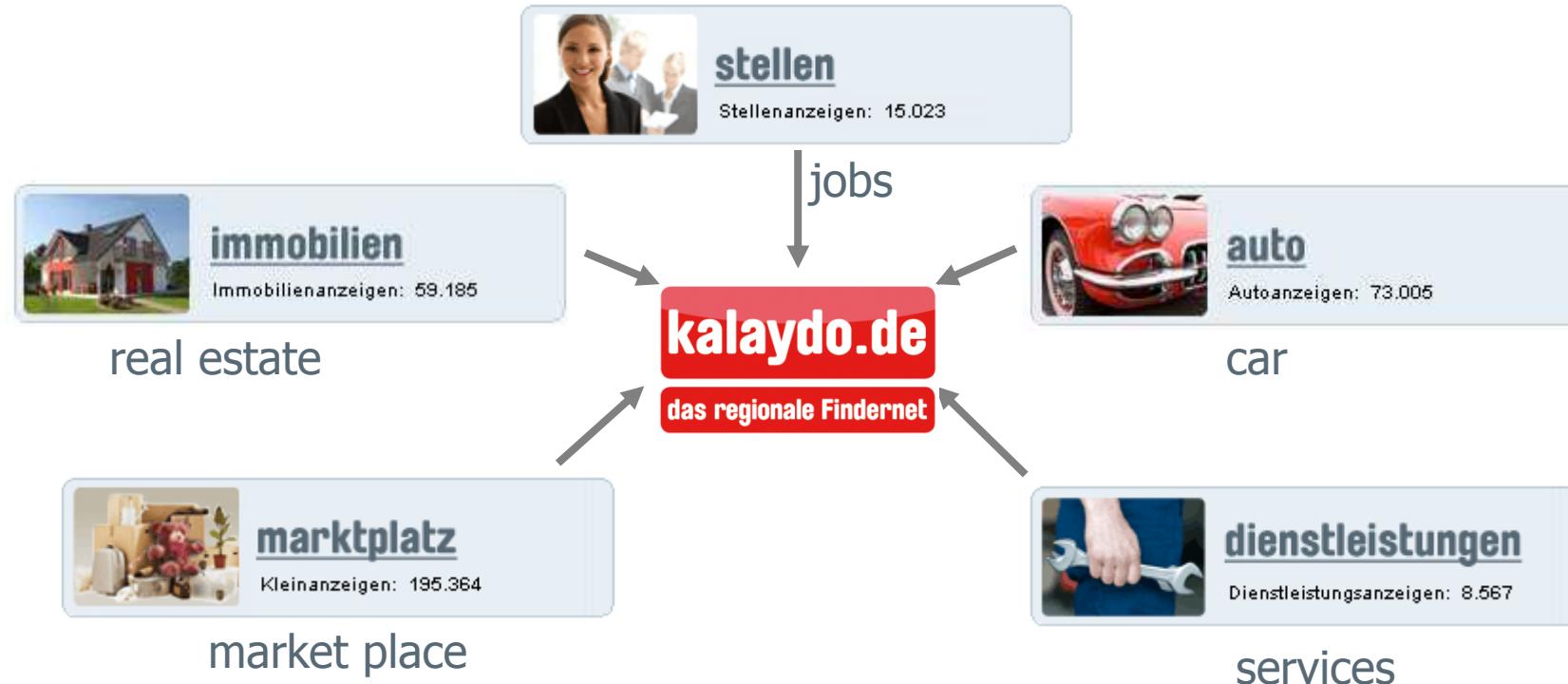
1. kalaydo.de: short facts
2. Sales cycle in the jobmarket
3. Customer segmentation
4. Sales supporting marketing
5. Monitoring sales activities
6. bonus system / incentives

1. kalaydo.de: short facts

The screenshot shows the homepage of kalaydo.de. At the top, there is a red header bar with the website's name and a subtext 'das regionale Findernet'. The main navigation bar includes links for 'Kontakt', 'Hilfe', 'Mein Kalaydo - Anmelden', 'Suche' (Search), 'Anzeige aufgeben' (Post an ad), and a green button 'ab 0€'. Below the search bar, there are fields for 'Was?' (What?) and 'Ihr Suchbegriff oder Kalaydo-Code', and a dropdown for 'Bitte wählen Sie eine Kategorie' (Please select a category). A large orange 'Suchen' (Search) button with a magnifying glass icon is on the right. The page is divided into several sections: 'Dein Marktplatz für Alles' (Your marketplace for everything) with a list of benefits (Over 1.2 million checked ads, Over 6 million visits per month, Post an ad in 3 steps, Safe, local, free); 'Persönlicher Kundenservice' (Personal customer service) with contact info (info@kalaydo.de, 0221 888 23 0); 'Sicher & ausgezeichnet' (Secure & awarded) with logos for ECO award and SSL; and four main service boxes: 'Kleinanzeigen' (684.462 ads) for buying and selling new and used items; 'Jobbörse' (17.952 ads) for job offers and applications; 'Immobilien' (141.028 ads) for renting and buying real estate; and 'Auto' (96.031 ads) for used and new cars. A section for 'Neueste Anzeigen' (Newest ads) shows five thumbnail images of recent listings.

- started in 03/2006
- Today: 5,6 Mio. visits/month (IVW), Ø retention time 9,2 Min., >350.000 new ads/month,
- Jobmarket: Ø 840 pageviews per jobposting
- 2006 and 2010: ECO award best internet site in D
- 2011+2012: best jobboard (b2b)

1.1 concept of kalaydo.de



family brand / umbrella brand, not mono-thematic.

Thereby: strong cross-vertical effects

1.2 kalaydo.de: distribution area of the newspapers

RHEINISCHE POST

Neuß-Grevenbroicher Zeitung

WESTDEUTSCHE ZEITUNG

ST **Solinger Tageblatt**

REMSCHEIDER
GENERAL-ANZEIGER
www.rga-online.de

General-Anzeiger

ZEITUNGSVERLAG
AZ **AN** **AACHEN**

Rhein-Zeitung
und ihre Heimatausgaben



Population: Germany: 81,5 Mio.

kalaydo.de-aera: 15,8 Mio.

ZEITUNGSGRUPPE KÖLN
Kölner Stadt-Anzeiger **EXPRESS**
Kölische Rundschau

Mitteldeutsche Zeitung

www.mz-web.de

Frankfurter Rundschau

We are acting in a highly competitive market



but...

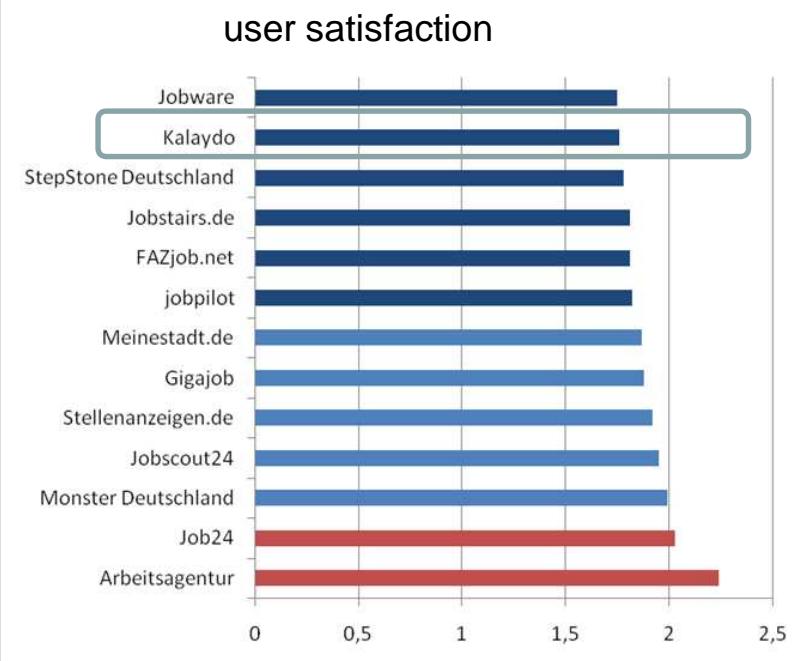
87% of the jobseekers are looking for a new job
within 50km around their places of residence!

1.4 jobmarket: top ranking positions

best marks from customers (b2b)

kalaydo.de	5,73
stepstone	5,62
jobware	5,60
stellenanzeigen	5,56
jobpilot	5,39
gigajob.com	5,13
monster	4,98
arbeitsagentur	4,91
jobscout	4,79

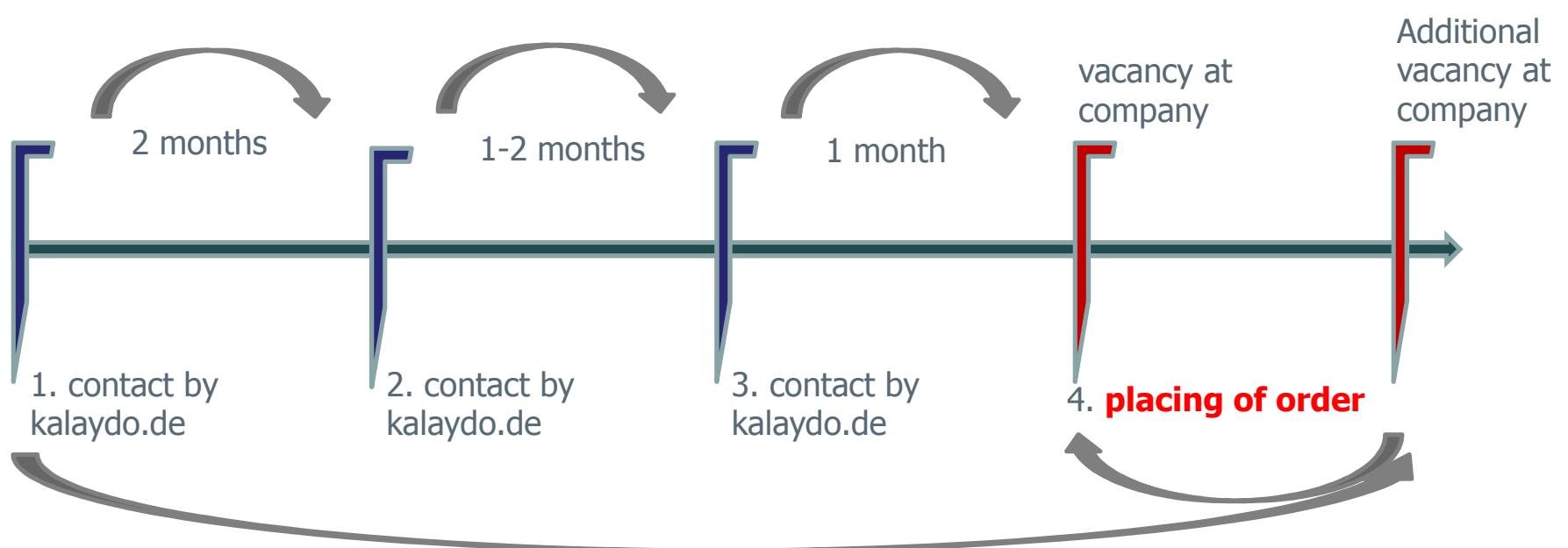
top ranking from user (b2c)



Characteristic sales cycle in jobmarkt:

- Concerning to our other verticals, the prices in the jobmarket are high (prices from € 590,- to € 1.490,-)
- **every order must be acquired individuately.**
every customer decides again, if he will place an order again (less frame contracts).
- Sensitive to changes (economy, results from market research institute, a.o.)!
- => personnel-intensive!

2.0 Sales Cycle in the Jobmarket



3. Customer segmentation

Sales strategy:

- No special target groups (*like real estate broker in vertical real estate*)
 - 1. customers with high potential (recruiting agencies, TOP600)
 - 2. actual hiring companies
 - 3. customers from booming industrial sectors
 - 4. kalaydo.de-customers

Three sales divisions / areas:

Sales Consultant

Account Manager

KeyAccount Manager

companies
 ≤ 10 vacancies p.a.

>10 vacancies p.a.
without TOP 600

defined TOP 600
+ Agencies

3.1. Monitoring the jobmarket

NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH

Hauptsitz D

0221 22220 @
personalmanagement@netcologne.de



	Fehler melden



Straße: Am Coloneum 9 **Internet:** www.netcologne.de **Branche:** J61 Telekommunikation **Anzeigenumsatz:** 71.737 €
PLZ/Ort: 50829 Köln **ID:** FIRM39765 **Mitarbeiterzahl:**

[Anzeigen](#) [Export nach Quelle](#)

[Alle Anzeigen der Firma der letzten 3 Monate](#)

[alle \(167\)](#) [03.2013 \(15\)](#) [02.2013 \(5\)](#) [01.2013 \(14\)](#) [12.2012 \(10\)](#) [11.2012 \(20\)](#) [10.2012 \(8\)](#) [09.2012 \(11\)](#) [08.2012 \(17\)](#)
[07.2012 \(19\)](#) [06.2012 \(22\)](#) [05.2012 \(16\)](#) [04.2012 \(10\)](#)

Suchkriterien: Zeitraum: >=12.04.2012 Firma: NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH

<u>Position</u>	<u>Quelle</u>	<u>E.T.</u>	<u>Seite</u>	<u>Spalten</u>	<u>Höhe</u>	<u>mm</u>	<u>Farben</u>	<u>ges.</u>	<u>Gesamt-mm</u>	<u>Umsatz</u>	<u>Ansprechperson</u>	<u>Telefon</u>	<u>E-Mail</u>
1. <input type="checkbox"/> (Junior) Systemadministrator (m/w) *	O-MON	23.03.2013								795 €			personalmanagement@netcologne.de
Einsatzort: 50829 Köln Nordrhein-Westfalen													
2. <input type="checkbox"/> Senior Referent Projektkoordination (m/w) *	O-MON	21.03.2013								795 €			personalmanagement@netcologne.de
Einsatzort: 50829 Köln Nordrhein-Westfalen													
3. <input type="checkbox"/> Studentischer Mitarbeiter Schulsupport (m/w) * <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Einsatzort: 50829 Köln Nordrhein-Westfalen	O-MON	21.03.2013								49 €			personalmanagement@netcologne.de
4. <input type="checkbox"/> Auszubildende zur Servicefachkraft für Dialogmarketing mit technischer Ausrichtung (m/w) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Einsatzort: Köln	O-HOME-D	15.03.2013 (19.03.2013)								0 €			personalmanagement@netcologne.de
5. <input type="checkbox"/> Software Entwickler Data Warehouse (m/w) * <input type="checkbox"/> Einsatzort: 51103 Köln Nordrhein-	O-MON	14.03.2013								795 €			personalmanagement@netcologne.de

4. Sales supporting marketing

Mailings and Newsletter – advertising products



Sehr geehrte Frau Künstler,

Sie suchen gutes Personal? Wir haben ein besonders attraktives Angebot für Sie:

Schalten Sie im **Aktionszeitraum bis 30.04.2013** eine Stellenanzeige Klassik (im kalaydo-Design) für nur 695 Euro* oder Premium (in Ihrem Unternehmensdesign) für nur 895 Euro* - **und wir verlängern die Laufzeit von 42 auf 60 Tage!**

Zudem erhalten Sie nach der Hälfte der Laufzeit einen Refresh, der Ihre Anzeige in der Ergebnisliste wieder oben anzeigt.

[Hier können Sie das Angebot direkt buchen >>](#)

Bei Fragen sind wir gerne unter Tel. 0221 88823 135 für Sie da!

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr

R. Matthias Olten
Leiter Jobbörse



kalaydo.de Jobbörse

[Schnell & einfach kostenlos inserieren!](#) [Sofort Anzeige aufgeben >>](#)

Kalaydo-Code: [» Hilfe zum Kalaydo-Code](#)

Lernen Sie uns kennen!

Im Aktionszeitraum bis 30.04.2013 erhalten Sie eine Stellenanzeige Direkt auf kalaydo.de zum Sonderpreis von 99 Euro***!



Die Jobbörse von kalaydo.de bietet folgende Vorteile für Ihre Stellensuchung:
kalaydo.de ist eine von Deutschlands besten Jobbörsen. Das haben die Nutzer in der aktuellen CrossPro Studie* entschieden. Vor allem die Suchqualität von kalaydo.de wird positiv bewertet.
Monatlich verzeichnet kalaydo.de ca. 5 Mio. Visits. Aufgrund dieser hohen Reichweite werden Stellenanzeigen auf kalaydo.de im Durchschnitt ca. 840mal angeklickt.
Als Reaktion auf eine Stellenanzeige bei kalaydo.de erhalten Sie überdurchschnittlich viele Bewerbungen mit hoher Qualität**.
Der Anzeigenaufgabe-Prozess bei kalaydo.de ist schnell und einfach. Sie stellen Ihre Anzeige in ca. fünf Minuten online.

[Für Arbeitgeber Stellenanzeige inserieren >>](#)

Haben Sie Fragen oder interessieren sich für weitere Produkte der Jobbörse von kalaydo.de?
Dann rufen Sie uns an: 0221 888 23 135. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Unsere Auszeichnungen:

Mailings and Newsletter – advertising recruiting events

Sehr geehrte Damen und Herren,

der beste Weg zu den begehrten Fachkräften ist für Unternehmen der persönliche Kontakt. kalaydo.de hat daher die **Karrieretage** ins Leben gerufen. Der erste Karrieretag in Köln war mit über 7.000 Besuchern ein voller Erfolg, den wir dieses Jahr in Düsseldorf fortsetzen werden.

Nutzen Sie den **Düsseldorfer Karrieretag von kalaydo.de und Rheinische Post am Donnerstag, 27. Juni 2013** in der **Esprit arena**, um sich in einem professionellen Rahmen optimal zu präsentieren!

[Alle Informationen und die unterschiedlichen Ausstellerpakete finden Sie hier >>](#)

Bei Fragen steht Ihnen das kalaydo.de Jobteam unter der Telefonnummer 0221 888 23 135 gerne zur Verfügung.

Wir würden uns freuen, Sie am 27. Juni begrüßen zu dürfen.

R. Matthias Olten
Leiter Jobbörse
www.kalaydo.de



[Die Idee](#) [Rückblick](#) [Veranstaltungsorte](#)

Karrieretage

Sie suchen eine neue berufliche Herausforderung in Ihrer Nähe? Dann nutzen Sie Ihre Chance und lernen Sie bei den Karrieretagen Arbeitgeber aus Ihrer Region kennen.

✓ Die Karrieretage - die Messen für Personal-Recruiting und Fachkräfte im Raum NRW

27.06.2013, 10:30-18:30 Uhr, **ESPRIT arena Düsseldorf**

17.10.2013; 10:30-18:30 Uhr, **Telekom Dome Bonn**

14.11.2013; 10:30-18:30 Uhr, **RheinEnergieStadion Köln**

✓ Der Eintritt für die Besucher ist kostenlos

✓ Sie haben die Möglichkeit, sich persönlich den Personalverantwortlichen der Firmen vorzustellen

✓ Zusätzlich werden Ihnen zahlreiche Aktionen und Angebote rund um das Thema Karriereplanung angeboten (Bewerbungsmappen-Check, Fachvorträge, Demo-Fotoshooting...)



Karrieretag Bonn



Karrieretag Düsseldorf



Karrieretag Köln

4. Sales supporting marketing

Sales support for new products:

■ online-promotion

- layer
- onsite banner
- Popup-banner



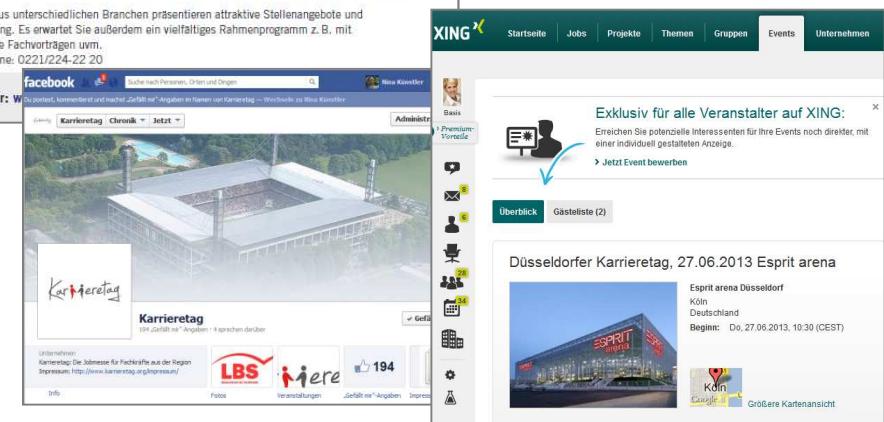
■ Print-promotion

- advertisement in newspapers



■ Social media promotion

- Facebook, twitter, xing, google+, linkedin



5.1 Monitoring Sales activities

eMailings:

- opening rate
- click-through rate
- bounce rate
- unsubscribe rate
- Number of orders
- revenue

Mailingauswertung Jobbörsen ab 10/2012												
Aktion	Anzahl Adressen Verteiler	Versandtag	Öffnungsrate Durchschnitt	Abmelderate Durchschnitt	Click-Rate Durchschnitt	Buchungen über die Landingpage		Angebote bis drei Tage nach Mailing		Angebote gesamt	Angebote angenommen	Erzielter Umsatz
						1	0,02%	1	0,01%			
Premium-Spezial	19.741	30.08.2012	25,49%	0,33%	1,41%	1	0,02%	1	0,01%			
Premium-Spezial Reminder	19.741	08.10.2012	24,03%	0,34%	1,91%	0	0,00%	2	0,01%	6	0,03%	5 0,03% 6.450,00 €
Ruhrgebiet-Spezial	1.027	08.10.2012	26,61%	0,28%	1,52%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0 0,00% 0,00 €
Ruhrgebiet-Spezial Reminder	1.027	31.10.2012	24,23%	0,42%	0,42%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,10%	1 0,10% 690,00 €
Silberpaket-Spezial	19.282	16.10.2012	24,99%	0,35%	2,19%	0	0,00%	3	0,02%			
Silberpaket-Spezial Reminder	19.282	28.11.2012	21,91%	0,16%	0,65%	0	0,00%	1	0,01%	13	0,07%	13 0,07% 12.935,00 €
Wiedersehen-Spezial	1.777	05.11.2012	24,43%	0,38%	1,63%	1	0,00%	0	0,00%	2	0,11%	2 0,11% 3.554,00 €
Stellen-Newsletter 11/2012	21.040	26.11.2012	25,40%	0,49%	2,72%	0	0,00%	2	0,01%	2	0,01%	1 0,00% 995,00 €
Hessen-Spezial	2.016	22.10.2012	25,27%	0,00%	0,97%	0	0,00%	1	0,10%			
Hessen-Spezial Reminder	2.007	20.11.2012	22,82%	0,28%	0,97%	0	0,00%	0	0,00%	4	0,20%	4 0,20% 2.760,00 €

5.2. Monitoring Sales activities

- orders booked on landingpage
- orders offered by salesteam
- accepted orders
- order rate
- conversion rate

Aktion	Jahresende - 60 Tage Laufzeit Reminder		
Laufzeit	15.12.2012 - 31.01.2013		
Zielgruppe	alle Kunden und Interessenten der Jobbörse		
Anzahl Adressen Verteiler	20.916		
Inhalt	Stellenanzeige Klassik 60 Tage inkl. Refresh ohne Aufpreis		
Preis	690 Euro		
Versandtag	21.01.2013		
Landingpage	ja		
Betreffzeile 1	Jetzt noch Stellenanzeige mit kostenloser Laufzeitverlängerung schalten		
	Öffnungsrate	Abmelderate	Click-Rate
	23,09%	0,23%	2,05%
Betreffzeile 2	Nur bis 31.01.2013: Stellen Sie Ihre Anzeige länger online		
	Öffnungsrate	Abmelderate	Click-Rate
	26,21%	0,32%	1,76%
Betreffzeile 3			
	Öffnungsrate	Abmelderate	Click-Rate
Anrufe aufgrund des Mailings	Anzahl	Quote	
	5	0,02%	
Buchungen über die Landingpage	Anzahl	Quote	
	2	0,01%	
Angebote bis drei Tage nach Mailing	Anzahl	Quote	
	1	0,00%	
Angebote gesamt	Anzahl	Quote	
	13	0,06%	
Angebote angenommen	Anzahl	Quote	
	12	0,06%	
Erzielter Umsatz	8.280 €		

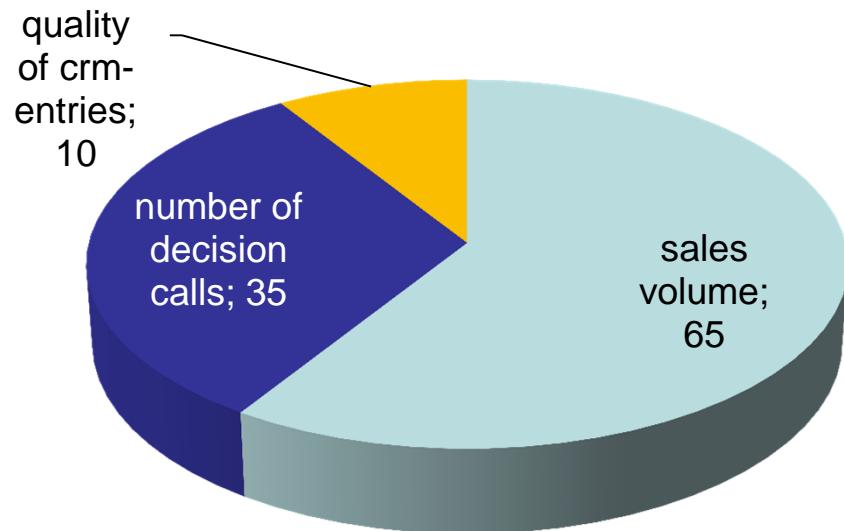
5.3 Monitoring Sales activities

- Number of calls
- Number of decision calls
- Number of visits new / existing customers (AM/KAM)
- ...

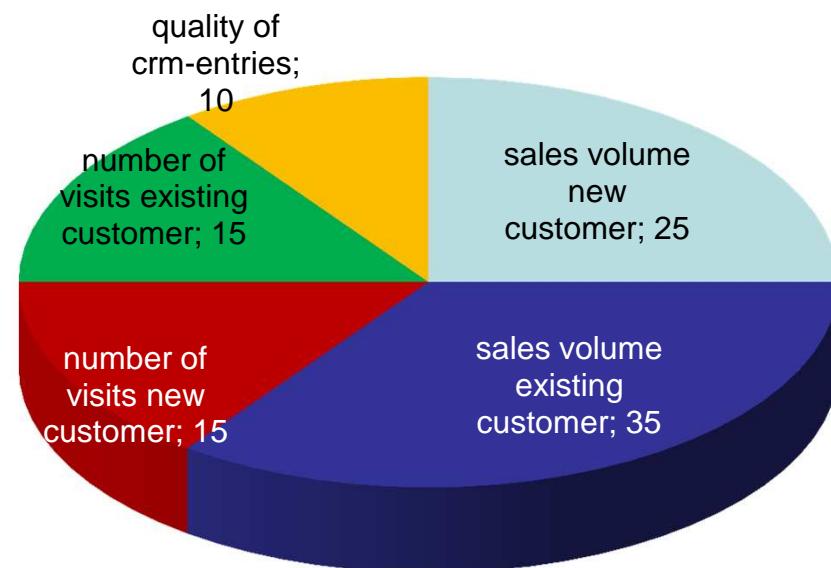
	AT Plan	20						
	E-Calls Plan	340						
	Plan/Tag	17	Plan/Tag	17	Plan/Tag	17	Plan/Tag	17
	AT aktuell	9		9	AT aktuell		AT aktuell	9
	BKU		PTO		YLE		MBU	
Datum	E-Calls	Total	E-Calls	Total	E-Calls	Total	E-Calls	Total
01.04.2013							2	3
02.04.2013			21	21			35	68
03.04.2013	2	2	17	19			37	74
04.04.2013	17	20	18	21				
05.04.2013	7	11	17	19			17	36
06.04.2013								
07.04.2013								
08.04.2013	13	27	20	20			38	66
09.04.2013	18	20	22	23			27	58
10.04.2013	11	16	18	16			27	49
11.04.2013	12	18	6	6			25	47
12.04.2013	16	16	18	19			16	34
13.04.2013								
14.04.2013								
15.04.2013								

6. Bonus system / incentives

Sales Consultant



Key Account Manager



6. Bonus system / incentives

- Monthly changing incentives (e.g. gift coupon 200,- / 75,-)
 - Best revenue
 - best performance outbound calls
 - Best sales of a special product
 - (KAM) Most visits of new customers
 - a.s.o.



Sales Consultant

Account Manager

Key Account Manager

... let's start the discussion!

Thank you!

Matthias Olten
Head of jobmarket kalaydo.de

matthias.olten@kalaydo.de
+49.221.88823.118