

Nacht der Jobs

Zielgruppe & Reichweite

Dass wir mit der Nacht der Jobs gezielt Menschen ansprechen, die zum Zeitpunkt der Veranstaltung aktiv nach einem neuen Job oder beruflichen Möglichkeiten suchen, lässt der Name bereits vermuten.

Wie wir das konkret umsetzen und warum die Veranstaltung dadurch für alle Beteiligten ein Erfolg wird, zeigen wir Ihnen hier.



Ihr Ansprechpartner

Herr **Benedikt Rousseaux**

Tel. **040 6466616-15**

Mail: **b.rousseaux@jobwoche.de**

Wen erreichen Sie?

- Jobssuchende aller Altersgruppen
- Suchende aus allen Branchen
- Studienabsolventen
- Wechselwillige Fachkräfte
- Sowohl Bewerber aus Ihrer Region als auch Umzugsbereite

Regionale Stärke der Nacht der Jobs

Die Nacht der Jobs findet gezielt in ausgewählten Städten statt. Das reduziert Streuverluste, stärkt die regionale Ansprache und ermöglicht uns, bestehende Netzwerke effektiv zu nutzen.

Gleichzeitig bieten wir den Menschen eine breite Auswahl an Arbeitgebern aus ihrer Umgebung – für bessere Orientierung und echte Chancen.

Ihr Vorteil als Unternehmen:

Sie können ohne Zusatzkosten auch Interessenten aus anderen teilnehmenden Städten ansprechen.

4.500 erwartete Teilnehmer

Städte: Hamburg, Bremen, Dortmund, Bochum, Flensburg, Lübeck, Kiel, Neumünster

Nacht der Jobs

So erreichen wir Ihre Zielgruppe

Unser Messenetzwerk

In allen ausgewählten Städten veranstalten wir jährlich **große Karrieremessen** in den wichtigsten Veranstaltungshallen.

Über die Jahre haben wir ein umfangreiches Netzwerk zu **Bildungseinrichtungen** und **Jobcentern** aufgebaut.

Dieses Netzwerk sowie unsere Präsenzmessen nutzen wir gezielt, um auf die Nacht der Jobs aufmerksam zu machen – **direkt bei der relevanten Zielgruppe**.

Mehrwert für die Teilnehmer

Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen **die Gespräche zwischen Jobssuchenden und Unternehmen**.

Zusätzlich bieten wir den Besuchern weitere Mehrwerte, wie etwa einen **Bewerbungsmappen-Check** und einen informativen sowie unterhaltsamen **Livestream**, der direkt in die Veranstaltung eingebunden ist.

Der Livestream bietet auch Ihnen als Unternehmen eine zusätzliche Möglichkeit, sich aufmerksamkeitsstark zu präsentieren.

Werbung in den Sozialen Medien

Instagram, LinkedIn und Facebook sind nicht nur unsere Kanäle für organischen Content, sondern auch für gezielte Werbeanzeigen.

Unser Werbeplan kombiniert Veranstaltungsbewerbung, Event-Highlights und die **Vorstellung teilnehmender Unternehmen**.

Auf allen Kanälen werben wir konsequent **regional – genau dort, wo Ihre Zielgruppe aktiv ist**.

Werbung in den klassischen Medien

Auch klassische Medien bleiben wichtig.

Wir nutzen regionale Wochenzeitungen und weitere bewährte Kanäle, um gezielt auf die Veranstaltung aufmerksam zu machen.

Dabei stellen wir nicht nur die Messe vor, sondern heben auch die konkreten Vorteile für Jobsuchende deutlich hervor.