

# De Total Economic Impact™ van Indeed Ads

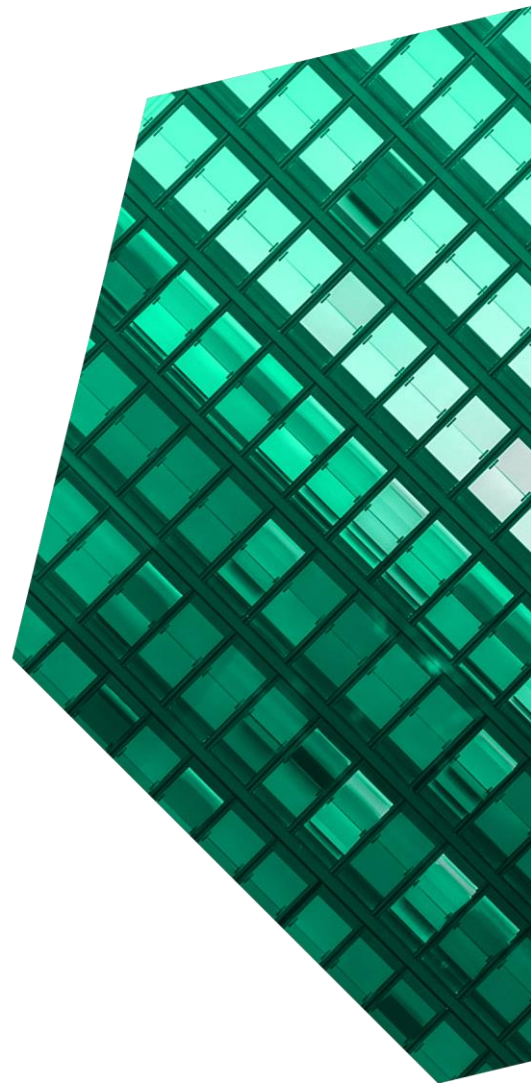
Kostenbesparingen en zakelijke voordelen met Indeed  
Ads

**AUGUSTUS 2022**

# Inhoudsopgave

Adviesteam: *Chris Layton  
Tony Lam*

<b>Managementsamenvatting</b> .....	1
<b>De klantreis van Indeed Ads</b> .....	6
Belangrijkste uitdagingen .....	6
Investeringsdoelen .....	7
Modelbedrijf .....	7
<b>Batenanalyse</b> .....	8
Efficiëntie van het adverteren van vacatures .....	8
Opvangen van arbeidstekorten .....	10
Versnelde bedrijfsuitbreiding .....	12
Efficiëntie van recruiters .....	13
Niet-gekwantificeerde baten.....	15
Flexibiliteit.....	16
<b>Kostenanalyse</b> .....	17
Kosten om openstaande vacatures te vervullen ..	17
Kosten voor implementatie.....	18
<b>Financieel overzicht</b> .....	21
<b>Bijlage A: Total Economic Impact</b> .....	22
<b>Bijlage B: Demografische gegevens interviews en enquête</b> .....	23
<b>Bijlage C: Eindnoten</b> .....	24



**Opmerking: Alle geldwaarden zijn in Amerikaanse dollars (USD) vermeld**

## OVER FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting biedt onafhankelijk advies dat op objectief onderzoek gebaseerd is, zodat leiders hun interne doelstellingen kunnen bereiken. Ga naar [forrester.com/consulting](https://forrester.com/consulting) voor meer informatie.

© Forrester Research, Inc. Alle rechten voorbehouden. Ongeoorloofde reproductie is ten strengste verboden. De informatie is gebaseerd op de beste beschikbare bronnen. Geuite meningen weerspiegelen een oordeel op een specifiek moment en zijn onderhevig aan verandering. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar en Total Economic Impact zijn handelsmerken van Forrester Research, Inc. Alle overige handelsmerken zijn het eigendom van hun respectieve bedrijven.

## Managementsamenvatting

Toenemende moeilijkheden bij het aantrekken van de vereiste kwantiteit en kwaliteit van sollicitanten hebben geleid tot inkomstenverlies voor bedrijven en extra werkdruk voor leiders op het gebied van talentacquisitie. Forrester ondervroeg in totaal 18 experts op het gebied van talentacquisitie die ervaring hebben met het gebruik van Indeed Ads om inzicht te krijgen in de impact die het heeft gehad op hun organisaties. De belangrijkste voordelen van de investering in Indeed Ads zijn onder meer de efficiëntie van personeelsadvertenties, het opvangen van arbeidstekorten, de mogelijkheid om nieuwe locaties te openen en de algehele efficiëntie van recruiters.

Indeed Ads zorgt dat werkgevers meer potentiële sollicitanten kunnen bereiken door vacatures te promoten op Indeed, Glassdoor en meer dan 120 gespecialiseerde mediapartners die zijn doorgelicht door Indeed.<sup>1</sup> Het stelt werkgevers en wervingsbureaus ook in staat om hun budgettoewijzingen te automatiseren door middel van op doelstellingen gebaseerde campagnes. Werkgevers kunnen verschillende campagnetypes kiezen om hun uitgaven efficiënter te optimaliseren en hen te helpen bij het bereiken van specifieke doelen, zoals het maximaliseren van het totale aantal sollicitaties, het balanceren van sollicitaties over alle vacatures, het behalen van de doelkosten per sollicitatie en het bereiken van de ideale doelen voor sollicitanten.

Bovendien maakt het Trusted Media Network van Indeed multichannel-advertenties mogelijk. Hierdoor kunnen werkgevers automatisch gebruik maken van de voorkeurskanalen van hun doelgroep – ook buiten Indeed – en zo hun bereik verder vergroten. En tot slot biedt Indeed Analytics en Aanbevelingen via Indeed Ads gecentraliseerde, cross-channelanalyses, zodat werkgevers campagneprestaties gemakkelijk kunnen meten en evalueren. Ook bieden ze op data gebaseerde aanbevelingen en inzichten om de campagneprestaties te optimaliseren.

Indeed heeft Forrester Consulting opdracht gegeven voor een Total Economic Impact™-onderzoek (TEI) om te bekijken welke ROI bedrijven potentieel zouden kunnen realiseren door Indeed Ads in te zetten.<sup>2</sup> Het doel van dit onderzoek is om lezers een

### BELANGRIJKSTE STATISTIEKEN



Rendement op investering (ROI)

**276%**



Netto contante waarde (NCW)

**\$ 1,98M**

kader te bieden om de potentiële financiële impact van Indeed Ads op hun bedrijf te evalueren.

Om de voordelen, kosten en risico's van deze investering beter te begrijpen, heeft Forrester acht medewerkers van vijf organisaties geïnterviewd en een enquête gehouden onder 10 andere medewerkers van 10 bedrijven die ervaring hebben met het gebruik van Indeed Ads. Forrester verzamelde de ervaringen van de geïnterviewden en respondenten van de enquête en combineerde de resultaten in één samengesteld modelbedrijf.

Voordat ze Indeed Ads gebruikten, vonden de ondervraagde directeuren voor talentacquisitie en recruiters het vaak moeilijk om openstaande vacatures in te vullen en ondanks personeelstekorten te blijven voldoen aan de groeiende vraag van het bedrijf. Eerdere advertenties resulteerden echter in een beperkt aantal sollicitaties en een groot aantal open vacatures. Deze beperkingen maakten

overmatige budgetten voor talentwerving en aanzienlijke hoeveelheden extra werk voor recruitmentteams noodzakelijk.

Door te investeren in Indeed Ads, stroomlijnden respondenten hun wervingsinspanningen. Indeed Ads verlaagde de kosten voor het vervullen van openstaande functies, bood verlichting voor arbeidstekorten, breidde bedrijfsactiviteiten uit en verminderde de werkdruk voor werving.

**"De uitgaven per sollicitatie van Indeed Ads zijn zeer concurrerend in vergelijking met de andere kanalen... Daarom besteden we het grootste deel van ons budget bij hen."**

*Vice president talent acquisition, gezondheidszorg*

#### BELANGRIJKSTE UITKOMSTEN

**Gekwantificeerde baten.** Voor het modelbedrijf is de driejaarlijkse risicogecorrigeerde contante waarde als volgt onderverdeeld:

- **Efficiëntie van personeelsadvertenties.** Met Indeed Ads krijgt het modelbedrijf meer sollicitaties voor hetzelfde budget in vergelijking met alternatieve diensten voor personeelsadvertenties. Dit verlaagt de totale kosten per sollicitant en maakt het mogelijk om meer openstaande vacatures te vervullen. Bij het invullen van 750 vacatures bespaart het modelbedrijf \$ 793.000 door de inzet van Indeed Ads in plaats van andere vacatureadvertentie-aanbieders.
- **Opvangen van arbeidstekorten.** Indeed Ads stelt het modelbedrijf in staat om bestaande

bedrijfsactiviteiten in stand te houden, waardoor het risico op inkomstenderving als gevolg van arbeidstekorten wordt geëlimineerd. Het modelbedrijf haalt \$ 517.000 winst uit inkomsten die anders verloren zouden zijn gegaan.

- **Versnelde bedrijfsuitbreiding.** Leiders in de talentwerving en recruiters bij het modelbedrijf gebruiken Indeed Ads om hun bedrijf te ondersteunen bij het uitbreiden naar nieuwe markten. De organisatie opent drie tot twaalf maanden eerder nieuwe locaties vanwege Indeed Ads. Het modelbedrijf genereert \$ 1,3 miljoen extra winst door sneller uit te breiden.

**"Dankzij Indeed Ads konden we voorafgaand aan de inspectie voor onze vergunning genoeg personeel werven, zodat we klaar zouden zijn om het programma te openen en patiënten zo snel mogelijk te accepteren."**

*Director talent acquisition, gezondheidszorg*

- **Efficiëntie van recruiters.** Recruiters besteden tijd aan waardevoller werk dankzij het gebruiksgemak van Indeed Ads en door campagnebeheer te automatiseren door middel van op doelstellingen gebaseerde campagnes. Het modelbedrijf bespaart \$ 47.000 door de verbeterde efficiëntie van zijn vijf recruiters.

**Niet-gekwantificeerde baten.** Voordelen die waarde toevoegen aan het modelbedrijf, maar die voor dit onderzoek niet zijn gekwantificeerd, zijn onder meer:

- **Een "one-stop-shop" voor diensten op het gebied van personeelsadvertenties.** Indeed

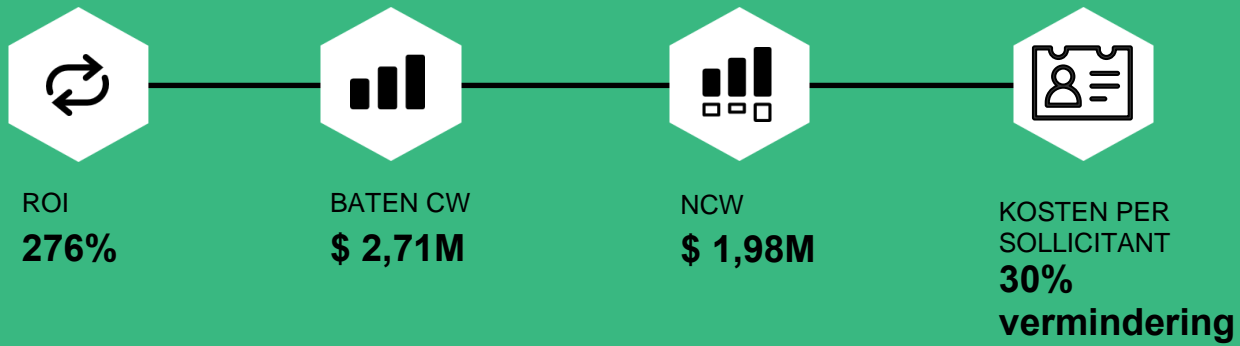
Ads biedt een breed scala aan diensten die leiders en recruiters op het gebied van talentacquisitie ondersteunen bij het recruitmentproces. Dit bespaart geld door het aantal marketingcampagnes te verminderen en tegelijkertijd de omgeving en het beheer van talentwerving te vereenvoudigen.

- **Employer branding vergroot de impact van het vacature-advertentiebudget.** Met Indeed en partners zoals Glassdoor verbetert het modelbedrijf zijn employer branding en verhoogt zo de effectiviteit van campagnes.

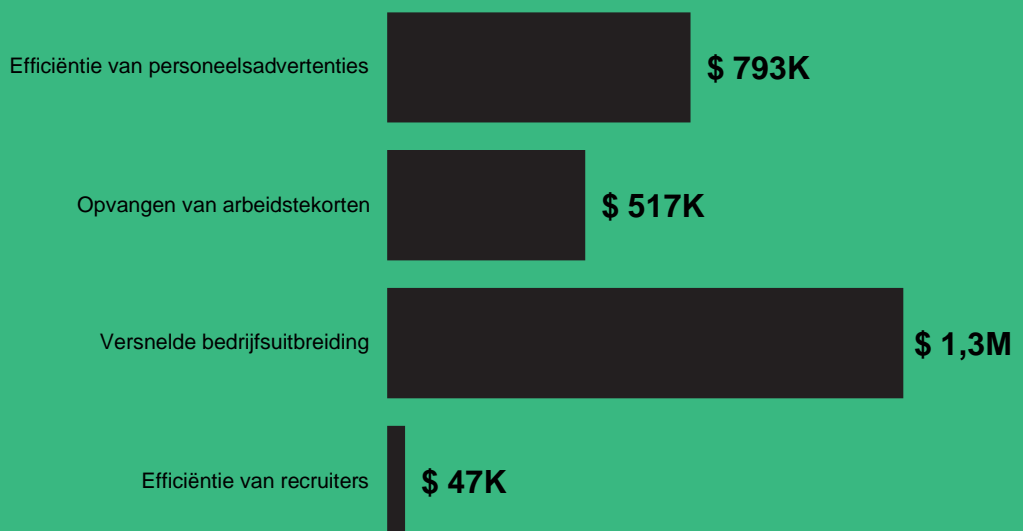
**Kosten.** Voor het modelbedrijf zijn de driejarige risicogecorrigeerde contante waardekosten als volgt:

- **Kosten om openstaande vacatures in te vullen met Indeed Ads.** Het modelbedrijf betaalt voor Indeed Ads volgens een "pay-per-click"-model. Hetzelfde budget levert echter meer sollicitanten tegen 30% lagere gemiddelde kosten per sollicitant in vergelijking met andere diensten voor het adverteren van vacatures. Het modelbedrijf besteedt \$ 718.000 aan advertentieklikken.
- **Kosten voor implementatie.** De recruiters van het modelbedrijf hebben een paar uur nodig om Indeed Ads volledig in hun workflow te integreren. Het modelbedrijf wijst \$ 2.000 aan arbeidskosten toe voor de implementatie.

Het modelbedrijf behaalt een risicogecorrigeerd voordeel van \$ 2,71 miljoen over drie jaar versus kosten van \$ 720.000, wat neerkomt op een netto contante waarde (NCW) van \$ 1,98 miljoen en een ROI van 276%.



**Baten (over een periode van drie jaar)**



**"We gebruiken Indeed omdat de juiste kandidaten snel naar ons toe komen en we sneller een hoger volume krijgen. Hierdoor kan mijn team tijd inhalen en ander werk doen dat impact heeft op het bedrijf."**

— Director talent acquisition, gezondheidszorg

## TEI-KADER EN -METHODOLOGIE

Op basis van de informatie die via de interviews en enquête werd verstrekt, heeft Forrester een Total Economic Impact™-kader opgesteld voor organisaties die overwegen om in Indeed Ads te investeren.

Het kader is bedoeld om de kosten, baten, flexibiliteit en risicofactoren vast te stellen die van invloed zijn op de beslissing om tot de investering over te gaan. Forrester heeft gekozen voor een meerstappenplan om de mogelijke impact van Indeed Ads op een organisatie te beoordelen.

### TOELICHTINGEN

Lezers dienen zich bewust te zijn van het volgende:

Dit onderzoek is in opdracht van Indeed uitgevoerd door Forrester Consulting. Het is niet bedoeld om gebruikt te worden als een concurrentieanalyse.

Forrester doet geen uitspraken over de mogelijke ROI voor andere organisaties. Forrester adviseert lezers nadrukkelijk om binnen het in dit onderzoek geboden kader aan de hand van hun eigen schattingen te bepalen of het een goede keuze is om te investeren in Indeed Ads.

Indeed heeft het onderzoek bekeken en Forrester feedback gegeven. Forrester behoudt echter de redactionele controle over het onderzoek en de bijbehorende bevindingen, en accepteert geen wijzigingen in het onderzoek die in strijd zijn met de bevindingen van Forrester of die de betekenis van het onderzoek verhullen.

Indeed heeft de namen van de klanten voor de interviews en enquêtes verstrekt, maar niet aan de interviews deelgenomen.

Forrester heeft de enquête uitgevoerd die Indeed naar klanten heeft gestuurd.



### DUE DILIGENCE

Indeed Ads-data zijn verzameld via interviews met Indeed-belanghebbenden en Forrester-analisten.



### INTERVIEWS EN ENQUÊTE

Forrester hield gesprekken met acht besluitvormers en enquêteerde tien respondenten van organisaties die Indeed Ads gebruiken om data te verzamelen over kosten, baten en risico's.



### MODELBEDRIJF

Op basis van de kenmerken van de ondervraagde en geënquêteerde organisaties is er een modelbedrijf ontworpen.



### KADER VAN HET FINANCIËLE MODEL

Aan de hand van de TEI-methodologie werd een financieel model opgesteld dat representatief is voor de interviews en enquête. Dit financiële model met risicocorrectie is gebaseerd op problemen en zorgen die door de organisaties van de geïnterviewden en enquêterespondenten naar voren werden gebracht.



### CASESTUDIE

Forrester heeft vier TEI-basiselementen gebruikt om de impact van de investering te beoordelen: baten, kosten, flexibiliteit en risico's. Gezien de steeds meer geavanceerde mogelijkheden voor ROI-analyses met betrekking tot ICT-investeringen, biedt de TEI-methodologie van Forrester een compleet beeld van de totale economische impact van de aankoopbeslissingen. Raadpleeg bijlage A voor meer informatie over de TEI-methodologie.

# De klantreis van Indeed Ads

■ Redenen die hebben geleid tot de investering in Indeed Ads

## BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN

Forrester interviewde acht besluitvormers en enquêteerde tien respondenten met ervaring in het gebruik van Indeed Ads in hun organisaties. Zie [bijlage B](#) voor meer informatie over deze personen en de organisaties die zij vertegenwoordigen.

Voordat ze in Indeed Ads investeerden, gebruikten wervingsbeslissers pagina's op hun eigen websites en andere diensten voor het adverteren van vacatures. Ze waren echter uiteindelijk niet in staat hun wervingsdoelen te bereiken, wat leidde tot onvervulde vacatures, verloren inkomsten en een inefficiënte toewijzing van middelen.

Zowel de geïnterviewden als de enquêterespondenten merkten op hoe hun organisaties worstelden met gemeenschappelijke uitdagingen, waaronder:

- **Verhoogd budget nodig om de wervingsdoelen te halen.** Geïnterviewde en ondervraagde talentwervingsleiders en recruiters beschreven hoe sommige rollen steeds moeilijker te vervullen werden, wat resulteerde in een veel hoger budget en hogere investeringen. Zes van de tien respondenten van de enquête gaven aan dat hun organisatie lagere responspercentages op vacatures had ervaren voordat ze in Indeed Ads investeerden.

Veel geïnterviewde leiders op het gebied van talentwerving merkten op dat het steeds moeilijker werd om wervingsdoelen te bereiken als gevolg van macro-trends op de arbeidsmarkten. Forrester heeft verschillende factoren geïdentificeerd die deze trend in het afgelopen decennium hebben beïnvloed en beveelt langetermijnacties aan om de toekomst van werk te beheren.<sup>3</sup>

**"De werkdruk is aanzienlijk gestegen omdat veel van deze rollen zo uitdagend zijn om in te vullen. Het kost dubbel zoveel werk om ze te vervullen dan twee jaar geleden."**

*Director talent acquisition, gezondheidszorg*

**"Andere vacaturesites zijn niet gebruiksvriendelijk zoals Indeed. Je hebt alle informatie die je nodig hebt."**

*HR Director, gezondheidszorg*

- **Verminderde operationele capaciteit en verloren inkomsten uit onvervulde posities.** Zelfs met het verhoogde budget bleken veel soorten rollen moeilijk te vervullen. Dit beperkte de operationele capaciteit en het vermogen om inkomsten te genereren. Vijf op de tien respondenten zeiden dat ze niet genoeg gekwalificeerde kandidaten konden vinden om aan hun zakelijke behoeften te voldoen voordat ze in Indeed Ads investeerden.
- **Moeilijkheid en inefficiëntie voor recruiters.** Naarmate het aantal vacatures toenam, moesten recruiters harder werken om die rollen te

vervullen. Dit vereiste de inzet van veel verschillende speciale diensten voor personeelsadvertenties. Dit maakte het werk van de recruiters aanzienlijk complexer en moeilijker te managen, wat leidde tot burn-out en uitputting bij de recruiters zelf.

## INVESTERINGSDOELEN

De geïnterviewden en respondenten van de enquête zochten naar een oplossing die:

- Hen zou helpen het hoogste aantal gekwalificeerde kandidaten te bereiken. Zes van de tien respondenten van de enquête gaven aan dat hun organisaties hebben geïnvesteerd in Indeed Ads om hen te helpen nieuwe soorten kandidaten te bereiken en bij te blijven met veranderende arbeidsbehoeften.
- Zou fungeren als een partner om hen te helpen bij het ontwikkelen en implementeren van wervingsstrategieën op zowel korte als lange termijn en om diepere inzichten te bieden voor leiderschapsteams. Vier van de tien respondenten gaven aan dat hun organisaties hebben geïnvesteerd in Indeed Ads om toegang te krijgen tot meer bruikbare data en inzichten.
- De werkdruk voor recruiters zou verminderen met eenvoudig campagnebeheer en een totaaloplossing voor het hele wervingsproces.

## MODELBEDRIJF

Op basis van de individuele interviews en de enquête maakte Forrester een TEI-raamwerk, modelbedrijf en ROI-analyse die de financieel getroffen gebieden illustreert. Het modelbedrijf is representatief voor de acht geïnterviewden en de tien respondenten van de enquête, en wordt gebruikt om de samengevatte financiële analyse in de volgende paragraaf te presenteren. Het modelbedrijf heeft de volgende kenmerken:

**Beschrijving van het modelbedrijf.** Het bedrijf heeft een sterk merk, wereldwijde activiteiten en meer dan 1.000 medewerkers. Het neemt elk jaar ongeveer

250 nieuwe medewerkers aan om zowel de lopende activiteiten te behouden als de activiteiten uit te breiden naar nieuwe locaties. Veel vacatures vereisen een technische achtergrond en certificering. Het modelbedrijf heeft veel recruiters in dienst. Vijf van hen gebruiken Indeed Ads actief om advertentiecampagnes te beheren.

### Belangrijkste aannames

- **Wereldwijde activiteiten**
- **5 recruiters die Indeed Ads gebruiken**
- **Meer dan 1000 medewerkers**
- **250 nieuwe medewerkers per jaar**
- **Voor nieuwe medewerkers is technische certificering vereist**

# Batenanalyse

■ Gekwantificeerde data voor baten zoals toegepast op het modelbedrijf

Totale baten						
Ref.	Baat	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Totaal	Contante waarde
Atr	Efficiëntie van het adverteren van vacatures	\$ 318.750	\$ 318.750	\$ 318.750	\$ 956.250	\$ 792.684
Btr	Opvangen van arbeidstekorten	\$ 256.000	\$ 204.800	\$ 153.600	\$ 614.400	\$ 517.385
Ctr	Versnelde bedrijfsuitbreiding	\$ 280.000	\$ 560.000	\$ 840.000	\$ 1.680.000	\$ 1.348.460
Dtr	Efficiëntie van recruiters	\$ 18.720	\$ 18.720	\$ 18.720	\$ 56.160	\$ 46.554
	Totale baten (na risicocorrectie)	\$ 873.470	\$ 1.102.270	\$ 1.331.070	\$ 3.306.810	\$ 2.705.083

## EFFICIËNTIE VAN HET ADVERTEREN VAN VACATURES

**Bewijs en data.** Geïnterviewden beschreven hoe Indeed Ads hun organisaties in staat stelde meer werkzoekenden te bereiken en meer sollicitaties te ontvangen dan anders mogelijk was.

- Een talentwervingsmanager bij een productieorganisatie verdubbelde het aantal sollicitaties met Indeed zonder het budget te verhogen. Hij gebruikte doelgerichte campagnes met als doelen 'Balans' en 'Maximaal volume' om het budget zo efficiënt mogelijk in te zetten.

- De corporate director talentwerving van een zorgorganisatie gebruikte doelgerichte campagnes met de doelstellingen 'Balans' en 'Maximaal volume' om campagnedoelen te automatiseren. Hij ontving meer dan het dubbele aantal aanvragen van geregistreerde verpleegkundigen.

**"Als we Indeed Ads niet hadden, zouden we het budget behoorlijk moeten verhogen. Wanneer we een boost activeren op Indeed, merken we dat 80% tot 90% van de sollicitanten naar onze vacatures komt via Indeed."**

*Corporate recruiter, productie*

**"[Indeed Ads] is gewoon gebruiksvriendelijker voor kandidaten... en dat verhoogt zeker onze sollicitantenstroom met minder uitval, zoals we in het verleden bij andere sites hebben gezien. We hebben een enorme sprong in sollicitaties gezien."**

*Corporate director talentwerving, gezondheidszorg*

- De directeur talentwerving bij een zorgorganisatie zei dat hun organisatie 35% van de openstaande vacatures met slechts 25% van het budget heeft vervuld met behulp van op doelstellingen gebaseerde Balans-campagnes.
- De HR Director bij een zorgbedrijf zei dat hun organisatie 60% meer sollicitaties ontving met hetzelfde budget met behulp van op doelstellingen gebaseerde Balans- en Maximaal volume-campagnes.
- De meeste geïnterviewde leiders op het gebied van talentwerving ontdekten dat de kwaliteit van sollicitanten van Indeed Ads minstens zo hoog was als die van alternatieve diensten. Gemiddeld schatten de geïnterviewden dat ze één openstaande functie vervulden voor elke 10 sollicitaties die ze ontvingen.
- Enquêtedeelnemers zeiden dat hun organisaties hun kosten per klik tussen 5% en 15% hebben verlaagd en hun kosten per sollicitatie 10% tot 50% hebben verlaagd door middel van verschillende op doelstellingen gebaseerde campagnes.
- Van de zes respondenten die zeiden dat Indeed Ads hun organisaties in staat stelde openstaande vacatures tegen lagere kosten te vervullen, gebruikten er vijf de 'Gewenste cost-per-apply-campagne' om specifieke kostendoelen te bereiken met hun recruitmentactiviteiten.

**"Indeed geeft ons meer volume dan andere bronnen. Er zijn veel werkzoekenden op Indeed, dus je krijgt meer sollicitanten dan wanneer je ergens anders plaatst."**

*Director talent acquisition, gezondheidszorg*

**"Pas dit jaar realiseerde ik me hoe goed we hooggekwalificeerde kandidaten kunnen bereiken met Indeed. We hebben daar een aantal van onze professionele vacatures geplaatst en hebben uitstekende kandidaten gevonden."**

*Corporate recruiter, productie*

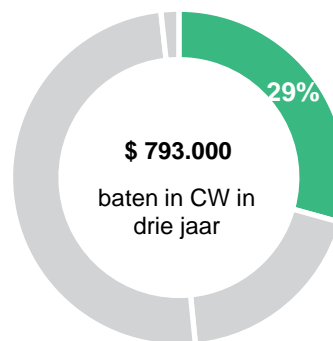
**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

- Het modelbedrijf vervult jaarlijks 250 vacatures met nieuwe medewerkers.
- Voor openstaande vacatures zijn gemiddeld 10 sollicitanten nodig voordat de vacature wordt vervuld.
- De gemiddelde kosten om één sollicitatie te ontvangen via een alternatieve dienst voor personeelsadvertenties zijn \$ 150. Aangezien al het budget naar Indeed wordt verplaatst, worden deze kosten volledig vermeden.
- De kosten voor het vervullen van openstaande functies via Indeed worden vastgelegd in het kostengedeelte en worden niet meegenomen in deze berekeningen.

**Risico's.** Het voordeel dat een organisatie kan halen uit het gebruik van Indeed Ads om openstaande vacatures te vervullen, kan variëren afhankelijk van het soort functie dat moet worden vervuld. Hoewel geïnterviewden en respondenten consequent opmerkten dat ze het gebruik van Indeed Ads efficiënt vonden om technische vacatures en vacatures op uurbasis te vervullen, zagen ze dezelfde efficiëntie niet zo consequent bij het zoeken

naar kenniswerkers, zoals consultants, ingenieurs, analisten en managers.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's, stelde Forrester deze winst met 15% naar beneden bij, wat cumulatief, in drie jaar en na risicocorrectie, uitkomt op een totale CW (met discontopercentage van 10%) van \$ 739.000.



### Efficiëntie van het adverteren van vacatures

Ref.	Categorie	Bron	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
A1	Aantal te vervullen vacatures per jaar	Interviews	250	250	250
A2	Aantal sollicitanten vereist per functie	Interviews	10	10	10
A3	Subtotaal: aantal gekwalificeerde sollicitanten dat elk jaar nodig is	A1*A2	2.500	2.500	2.500
A4	Kosten per sollicitant zonder Indeed Ads	Interviews	\$ 150	\$ 150	\$ 150
At	Efficiëntie van het adverteren van vacatures	A3*A4	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000
	Risicocorrectie	↓15%			
Atr	Efficiëntie van het adverteren van vacatures (na risicocorrectie)		\$ 318.750	\$ 318.750	\$ 318.750
<b>Totaal in drie jaar: \$ 956.250</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 792.684</b>		

### OPVANGEN VAN ARBEIDSTEKORTEN

**Bewijs en data.** Leiders voor talentwerving beschreven de alternatieve kosten van het niet kunnen vervullen van openstaande vacatures met gekwalificeerde medewerkers.

- De directeur talentwerving bij een zorgorganisatie ontdekte dat Indeed Ads hun organisatie in staat stelde vijf tot tien van zijn klinieken op volle capaciteit open te houden in plaats van de activiteiten te verminderen. Dezelfde geïnterviewde zei dat hun organisatie op doelstellingen gebaseerde Balans-campagnes gebruikte om het budget over vacatures te verdelen en om de wervingsdoelen te halen.
- Dezelfde directeur talentwerving ontdekte dat de afgelopen twee jaar tussen de \$ 6 miljoen en \$ 12 miljoen aan inkomsten was behouden op vijf tot tien locaties. Uit interne analyse bleek dat deze locaties anders niet op volle capaciteit zouden kunnen werken zonder werven via Indeed Ads.
- Verschillende andere geïnterviewden zeiden dat hun organisaties op dezelfde manier in staat waren om hun volledige activiteiten te behouden dankzij het vinden van gekwalificeerde medewerkers via Indeed Ads.
- Vier van de tien respondenten van de enquête ontdekten dat Indeed Ads hun organisaties had

geholpen om hun bedrijfsvoering te behouden tijdens arbeidstekorten.

**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

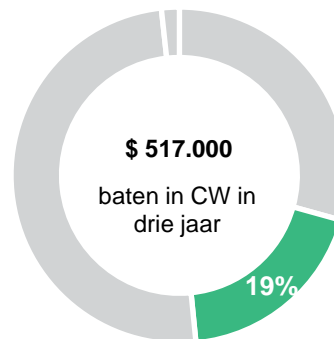
- Het modelbedrijf heeft vijf vestigingen in jaar 1 die vanwege arbeidstekorten hun capaciteit met 10% hadden moeten verminderen. Het aantal vestigingen neemt af tot drie in jaar 3.
- Elke faciliteit heeft een jaarlijkse omzet van \$ 8 miljoen en een winstmarge van 8%.

**Risico's.** Het daadwerkelijke financiële voordeel zal per organisatie verschillen, afhankelijk van de volgende factoren:

- Niet alle bedrijven lopen risico op verminderde capaciteit, waardoor de noodzaak van dit voordeel teniet wordt gedaan.

- Bedrijven die niet op veel verschillende sites actief zijn, hebben minder kans om dit voordeel te ontvangen.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's heeft Forrester deze winst met 20% naar beneden bijgesteld, wat in drie jaar en na risicocorrectie cumulatief uitkomt op een totale CW van \$ 157.000.



<b>Opvangen van arbeidstekorten</b>					
Ref.	Categorie	Bron	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
B1	Aantal locaties met een risico op verminderde activiteiten als gevolg van arbeidstekorten	Interviews	5	4	3
B2	Opbrengst per site	Interviews	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
B3	Percentage van de opbrengsten dat gevaar loopt door arbeidstekorten	Interviews	10%	10%	10%
B4	Winstmarge	Modelbedrijf	8%	8%	8%
Bt	Opvangen van arbeidstekorten	B1*B2*B3*B4	\$ 320.000	\$ 256.000	\$ 192.000
	Risicocorrectie	↓20%			
Btr	Opvangen van arbeidstekorten (na risicocorrectie)		\$ 256.000	\$ 204.800	\$ 153.600
<b>Totaal in drie jaar: \$ 614.400</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 517.385</b>		

## VERSNELDE BEDRIJFSUITBREIDING

**Bewijs en data.** Geïnterviewden en respondenten zeiden dat Indeed Ads recruitmentteams in staat stelde gemakkelijker personeel te vinden en sneller nieuwe locaties te openen.

- De HR Director bij een zorgorganisatie zei dat Indeed Ads hun organisatie in staat stelde openstaande vacatures sneller te vervullen en nieuwe faciliteiten in verschillende gebieden te openen, tussen negen en twaalf maanden eerder dan anders mogelijk zou zijn geweest. Dezelfde geïnterviewde gebruikte op doelstellingen gebaseerde Balans- en Maximaal volume-campagnes om aan zijn wervingsbehoeften te voldoen.
- Evenzo schatte de directeur talentwerving bij een zorgorganisatie dat als Indeed Ads niet beschikbaar was, het drie tot zes maanden langer zou hebben geduurd om een nieuwe locatie te openen. De geïnterviewde gebruikte op doelstellingen gebaseerde Balans-campagnes om tijdens de expansie verschillende rollen te kunnen vervullen.
- Vier van de tien respondenten van de enquête ontdekten dat Indeed Ads hun organisaties hielp uit te breiden naar nieuwe arbeidsmarkten.

**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

- Het modelbedrijf opent in jaar 1 één nieuwe faciliteit die zonder Indeed Ads 7,5 maand later was geopend.
- Naarmate het modelbedrijf uitbreidt, openen twee nieuwe faciliteiten in jaar 2 en drie nieuwe faciliteiten in jaar 3.
- Elke faciliteit heeft een jaarlijkse omzet van \$ 8 miljoen en een winstmarge van 8%.

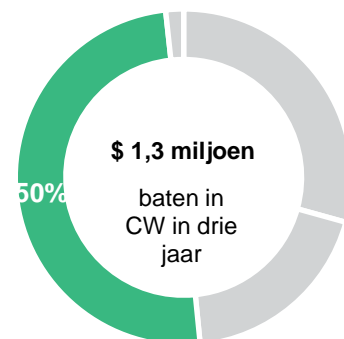
**Risico's.** Het daadwerkelijke financiële voordeel zal per organisatie verschillen, afhankelijk van de volgende factoren:

- Net als bij het opvangen van arbeidstekorten, zeiden geïnterviewden en respondenten van organisaties die niet in afzonderlijke faciliteiten opereerden of geen moeite hadden om vacatures te vervullen, dat hun organisaties ditzelfde voordeel meestal niet zagen.
- De aantrekkelijkheid van nieuwe markten zal van invloed zijn op het voordeel van eerder kunnen toetreden. Eerder beginnen met activiteiten in een minder aantrekkelijke markt levert misschien niet zo'n groot voordeel op.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's heeft Forrester dit voordeel met 30% naar beneden bijgesteld, wat in drie jaar en na risicocorrectie uitkomt op een totale CW van \$ 1,3 miljoen.

**"We zouden nieuwe locaties kunnen openen zonder Indeed [Ads], maar het zou uitdagender zijn en zeker langer duren."**

*Director talent acquisition, gezondheidszorg*



## Versnelde bedrijfsuitbreiding

Ref.	Categorie	Bron	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
C1	Elk jaar betreden incrementele nieuwe markten waar arbeidstekorten de opening vertragen	Interviews	1	2	3
C2	Extra jaaronzet per nieuwe markt die wordt betreden	Interviews	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
C3	Vertraging bij toetreding vermeden door Indeed Ads (maanden)	Interviews	7,5	7,5	7,5
C4	Extra bruto omzet (afgerond)	$C1 * C2 * (C3 / 12 \text{ maanden})$	\$ 5.000.000	\$ 10.000.000	\$ 15.000.000
C5	Winstmarge	Modelbedrijf	8%	8%	8%
Ct	Versnelde bedrijfsuitbreiding	$C4 * C5$	\$ 400.000	\$ 800.000	\$ 1.200.000
	Risicocorrectie	↓30%			
Ctr	Versnelde bedrijfsuitbreiding (na risicocorrectie)		\$ 280.000	\$ 560.000	\$ 840.000
<b>Totaal in drie jaar: \$ 1.680.000</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 1.348.460</b>		

## EFFICIËNTIE VAN RECRUITERS

**Bewijs en data.** Respondenten zeiden dat Indeed Ads talentacquisitiemanagers en recruiters tijd bespaarde die ze aan waardevoller werk konden besteden.

- De HR Director bij een zorgbedrijf kon 15 tot 30 uur per maand of zo'n 3 tot 7 uur per week besparen, mede dankzij de op doelstellingen gebaseerde campagnes van Indeed Ads die automatisch budget tussen campagnes verdelen. Dit werd bereikt met behulp van op doelstellingen gebaseerde campagnes met de doelen 'Balans' en 'Medium', afhankelijk van de prioriteiten voor de respectieve functie.
- De directeur talentwerving bij een zorgorganisatie zei dat hun team 25% sneller vacatures kon vervullen en dat recruiters een evenredig deel van hun tijd bespaarden. De geïnterviewde

gebruikte op doelstellingen gebaseerde Balans-campagnes om recruiters in staat te stellen automatisch het budget tussen openstaande functies in evenwicht te brengen.

**"Indeed [Ads] is niet alleen een gemakkelijk hulpmiddel om te gebruiken aan onze kant, maar het is ook extreem gemakkelijk voor werkzoekenden om te gebruiken. Ze vinden het gewoon heel simpel. Daarom krijgen we de meeste van onze kandidaten daar."**

*Corporate recruiter, productie*

- De corporate director talentwerving bij een zorgorganisatie zei dat recruiters gemiddeld 2 uur per week konden besparen, deels vanwege het gebruiksgemak van het platform van Indeed Ads en de efficiëntie van het gebruik van op doelstellingen gebaseerde Balans- en Maximaal volume-campagnes.
- Geïnterviewden van een productieorganisatie zeiden dat de instant messaging van Indeed Ads een groot deel van de wrijving in de communicatie met kandidaten wegnam, waardoor recruiters tijd besparen en de respons van kandidaten werd verbeterd.
- Vijf van de tien ondervraagde recruitmentbeslissers gaven aan dat Indeed Ads hen in staat stelde om zakelijke taken en taken op het gebied van personeel en talentwerving sneller uit te voeren dan voorheen mogelijk was.
- Van de vijf respondenten die zeiden dat Indeed Ads hen in staat stelde om vacatures sneller dan voorheen te vervullen, gebruikten er drie de op doelstellingen gebaseerde Balans-campagne om de uitgaven voor verschillende rollen bij hun wervingsinspanningen evenwichtig te verdelen.

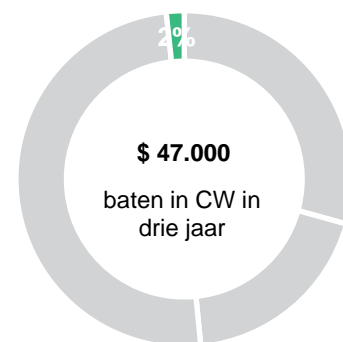
**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

- Het modelbedrijf heeft vijf recruiters die Indeed Ads gebruiken om werkzoekenden te bereiken, met kandidaten te communiceren en advertentiecampagnes voor vacatures te beheren.
- Elke recruiter bespaart gemiddeld vier uur per week door campagnes te targeten met Indeed Ads, die automatisch budget en strategie afstemmen op specifieke doelen.
- Het volledig belaste uurloon van elke recruiter is \$ 40. Dit is een gewogen gemiddelde tussen individuele bijdragers en managers.

- Van de totale tijd die elke recruiter bespaart dankzij efficiëntieverbeteringen van Indeed Ads, kan de helft van deze tijd worden gebruikt voor taken met een hogere waarde.

**Risico's.** Talentwervingsleiders en recruiters die externe bureaus gebruikten om advertentiecampagnes voor vacatures te beheren, zeiden dat ze niet dezelfde efficiëntiewinst zagen van Indeed Ads en op doelstellingen gebaseerde campagnes, omdat veel van dit werk door de bureaus zelf werd voltooid.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's heeft Forrester deze baten met 10% naar beneden bijgesteld, wat in drie jaar en na risicocorrectie cumulatief uitkomt op een totale CW van \$ 47.000.



Efficiëntie van recruiters					
Ref.	Categorie	Bron	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
D1	Aantal recruiters en managers die Indeed Ads gebruiken	Interviews	5	5	5
D2	Uren bespaard per week dankzij op doelstellingen gebaseerde campagnes en andere Indeed-automatiseringen	Interviews	4	4	4
D3	Per uur belast salaris van recruiters en managers die Indeed Ads gebruiken	TEI-norm	\$ 40	\$ 40	\$ 40
D4	Percentage van heroverde tijd	TEI-norm	50%	50%	50%
Dt	Efficiëntie van recruiters	$D1 * D2 * D3 * D4^*$ 52 weken	\$ 20.800	\$ 20.800	\$ 20.800
	Risicocorrectie	↓10%			
Dtr	Efficiëntie van recruiters (na risicocorrectie)		\$ 18.720	\$ 18.720	\$ 18.720
<b>Totaal in drie jaar: \$ 56,160</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 46,554</b>		

### NIET-GEKWANTIFICEERDE BATEN

Klanten merkten de volgende extra voordelen op die niet gekwantificeerd konden worden:

- **Een 'one-stop-shop' voor behoeften op het gebied van personeelsadvertenties.** Indeed combineerde een breed scala aan diensten en functionaliteit en stelde recruiters in staat om met één leverancier samen te werken die hun bedrijf goed begreep, in plaats van met verschillende leveranciers te werken die er weinig verstand van hadden. Bovendien werkten veel van de door Indeed geleverde diensten in synergie met elkaar om een meer holistisch voordeel te bieden.
- **Employer branding vergroot de impact van het vacature-advertentiebudget.** Geïnterviewden en enquêterespondenten zeiden dat ze ook prioriteit gaven aan employer branding-inspanningen om advertentiecampagnes efficiënter te maken. Recruiters waardeerden de synergie die werd gevonden tussen de vacatureadvertentiediensten van Indeed, zoals Indeed Ads, en middelen voor

**"Zonder Indeed zouden we moeten diversifiëren wat we deden om hetzelfde aantal [kandidaten] te krijgen. Er zou meer dan een marketingcampagne voor nodig zijn. En daarnaast zouden we voor meer sites moeten betalen."**

*Corporate recruiter, productie*

employer branding, waaronder de samenwerking van Indeed met Glassdoor.

De corporate director talentwerving bij een zorgorganisatie zei: "Omdat het merendeel van onze sollicitaties en kandidatenstroom afkomstig is van Indeed, was het voor ons logischer om meer te investeren en zichtbaarder te zijn. Daarnaast helpt Glassdoor bij onze branding."

**"We investeren in employer branding, zodat we een voorkeurswerkgever kunnen zijn, zeker in zo'n moeilijke markt. We willen meer naamsbekendheid en de werkgever zijn bij wie mensen willen solliciteren."**

*Director talent acquisition, gezondheidszorg*

#### FLEXIBILITEIT

De waarde van flexibiliteit verschilt per klant. Er zijn meerdere scenario's waarbij een klant beslist Indeed Ads in te zetten en op een later moment besluit aanvullende functies en zakelijke mogelijkheden toe te voegen, waaronder:

- **Synergie tussen Indeed Ads en Indeed CV.**  
Verschillende geïnterviewden en respondenten zeiden dat ze grote waarde hechtten aan het gebruik van Indeed Ads en Indeed CV als onderdeel van hetzelfde platform. Door toegang te hebben tot de grote database op Indeed CV, kregen recruiters meer informatie en flexibiliteit bij het bepalen van de beste aanpak om openstaande vacatures te vervullen.  
  
De vice president talent acquisition van een zorgorganisatie zei: "We hebben het gevoel dat de Indeed CV-database de meest bijgewerkte en meest robuuste is."
- **Partnerschap en ondersteuning van Indeed.**  
Geïnterviewden en enquêtedeelnemers zeiden dat de samenwerking van hun organisatie met Indeed waardevol was. Een groot deel van dit voordeel was te danken aan het feit dat Indeed begeleiding op maat bood voor specifieke

uitdagingen. Dankzij deze begeleiding konden senior leiders in de organisaties beter geïnformeerde beslissingen nemen met betrekking tot de strategie voor talentacquisitie.

De director recruitment, marketing en brand van een adviesbureau zei: "[Mijn Indeed-vertegenwoordiger] is fantastisch en zeer goed geïnformeerd. Ik vind het fijn dat er één persoon is waar ik contact mee heb. Dat is nog een voordeel van Indeed Ads: we hebben één aanspreekpunt die onze business begrijpt."

Op de vraag om de ondersteuning van Indeed bij hun management en strategie te beoordelen op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 "helemaal niet waardevol" is en 5 "zeer waardevol", kozen negen van de tien respondenten voor 4 of 5.

Flexibiliteit kon ook worden gekwantificeerd, wanneer deze als onderdeel van een specifiek project werd geëvalueerd (zie [bijlage A](#) voor een uitgebreidere beschrijving).

**"[Onze Indeed-partner] brengt één-op-één tijd met ons door om ons te helpen de analyses te begrijpen. We hebben dat partnerschap op dit middelgrote organisatieniveau echt nodig om meer strategische beslissingen te nemen."**

*Corporate recruiter, productie*

# Kostenanalyse

■ Gekwantificeerde kostengegevens zoals toegepast op het modelbedrijf

Totale kosten							
Ref.	Kosten	Bij aanvang	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Totaal	Contante waarde
Etr	Kosten om openstaande vacatures te vervullen	\$ 0	\$ 288.750	\$ 288.750	\$ 288.750	\$ 866.250	\$ 718.079
Ftr	Kosten voor implementatie	\$ 1.540	\$ 264	\$ 264	\$ 264	\$ 2.332	\$ 2.197
	Totale kosten (na risicocorrectie)	\$ 1.540	\$ 289.014	\$ 289.014	\$ 289.014	\$ 868.582	\$ 720.276

## KOSTEN OM OPENSTAANDE VACATURES TE VERVULLEN

**Bewijs en data.** De grootste kosten die geïnterviewden en enquêterespondenten voor Indeed Ads beschreven, waren voor personeelsadvertenties.

- Zoals vermeld in het [gedeelte over voordelen](#), vonden leiders van talentwerving en recruiters consequent dat de kosten per sollicitant die Indeed Ads gebruikten lager waren dan voor alternatieve personeelsadvertentiediensten, vooral voor technische en gecertificeerde functies.
- De kosten per sollicitant waren tussen de 10% en 50% lager met Indeed Ads voor de bovengenoemde rollen. De meeste respondenten vonden een kostenbesparing van minimaal 25% per sollicitant.
- Geïnterviewden meldden over het algemeen dat de kwalificatie en het vertrek van kandidaten tijdens het wervingsproces vergelijkbaar waren tussen Indeed Ads en andere diensten die ze hadden gebruikt.

**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

- Het modelbedrijf besteedde voorheen gemiddeld \$ 150 per sollicitant.

- Indeed Ads zorgt voor meer sollicitanten voor hetzelfde budget, waardoor de gemiddelde kosten per sollicitant met 30% worden verlaagd.
- In totaal zijn er elk jaar 2500 sollicitanten nodig om openstaande vacatures te vervullen.

**"Het Indeed-model is vrij eenvoudig: het draait allemaal om de pay-per-click. En de analyses laten je precies zien wat er gebeurt. Ik denk dat het duidelijker is dan de meeste andere."**

*Vice president talent acquisition, gezondheidszorg*

**Risico's.** Zoals ook vermeld in het gedeelte over de voordelen, kunnen de voordelen van lagere kosten per sollicitatie verschillen per bedrijf en per type sollicitant waarop wordt gericht. Leiders voor talentwerving en recruiters vonden een consistent

voordeel voor vacatures die gericht waren op technische en gecertificeerde functies.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's stelde Forrester deze kosten met 10% naar boven bij, wat in drie jaar en na risicocorrectie cumulatief uitkomt op een totale CW van \$ 718.000.



### Kosten om openstaande vacatures te vervullen

Ref.	Categorie	Bron	Bij aanvang	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
E1	Aantal gekwalificeerde sollicitanten dat elk jaar nodig is	A3	0	2.500	2.500	2.500
E2	Kosten per sollicitant zonder Indeed Ads	A4	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150
E3	Verlaging van de kosten per gekwalificeerde sollicitant met Indeed Ads	Interviews	30%	30%	30%	30%
E4	Kosten per gekwalificeerde sollicitant met Indeed Ads	$E2*(1-E3)$	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105
Et	Kosten om openstaande vacatures te vervullen	$E1*E4$	\$ 0	\$ 262.500	\$ 262.500	\$ 262.500
	Risicocorrectie	↑10%				
Etr	Kosten om openstaande vacatures te vervullen (na risicocorrectie)		\$ 0	\$ 288.750	\$ 288.750	\$ 288.750
<b>Totaal in drie jaar: \$ 866.250</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 718.079</b>			

### KOSTEN VOOR IMPLEMENTATIE

**Bewijs en data.** Terwijl sommige leiders voor talentwerving en recruiters vertelden dat het even duurde voordat hun teams volledig waren ingewerkt met Indeed Ads, zeiden anderen dat het niet veel tijd kostte.

- Ongeveer de helft van de geïnterviewden zei dat er geen tijd nodig was voor training of technische integratie, daarbij verwijzend naar het gebruiksgemak van Indeed Ads.
- De andere helft van de geïnterviewden merkte op dat er een kleine hoeveelheid tijd nodig was om hun teams met Indeed Ads in te werken.
- De directeur talentacquisitie bij een zorgorganisatie zei dat het hun wervingsteam in totaal 10 tot 15 uur kostte om Indeed Ads volledig te integreren en te gebruiken.
- De HR Director bij een zorgorganisatie zei dat het hun organisatie ongeveer 20 gecombineerde uren kostte om het wervingsteam volledig in te werken tijdens de eerste maand van het gebruik van Indeed Ads.
- Respondenten die een applicant tracking systeem (ATS) gebruikten, zeiden dat Indeed gemakkelijk integreerde en dat de benodigde tijd voor technische integratie niet significant was.

- De enquêterespondenten gaven aan dat er een gewogen gemiddelde van 4,1 fte's betrokken was bij de training en integratie van Indeed Ads.

**"Indeed Ads heeft misschien een week nodig gehad om alles klaar te krijgen. Het is vrij snel en pijnloos."**

*Director talent acquisition,  
gezondheidszorg*

**Model en veronderstellingen.** Voor het modelbedrijf gaat Forrester uit van het volgende:

- Het modelbedrijf heeft vijf recruiters die actief gebruik maken van Indeed Ads en aanvankelijk moeten worden ingewerkt.
- Na de eerste onboarding moet er elk jaar één extra recruiter worden ingewerkt op Indeed Ads.
- Elke recruiter besteedt in totaal 6 arbeidsuren om Indeed Ads volledig in hun proces te integreren.
- Er zijn 5 extra arbeidsuren nodig voor technische integratie, inclusief het applicant tracking systeem (ATS) van het modelbedrijf.
- Het volledig belaste uurloon van elke recruiter is \$ 40. Dit is een gewogen gemiddelde tussen individuele bijdragers en managers.

**Risico's.** Het daadwerkelijke financiële voordeel zal per organisatie verschillen, afhankelijk van de volgende factoren:

- De kosten van de overstap naar een nieuwe personeelsadvertentiedienst zijn afhankelijk van de complexiteit en behoeften van de organisatie die de overstap maakt. Hoewel de transitiekosten voor de organisaties van de respondenten gering waren, moeten lezers rekening houden met de eigen behoeften en omgeving voor talentwerving van hun organisatie en welke middelen nodig zijn om over te stappen.
- Leiders voor talentwerving en recruiters die al gebruik hadden gemaakt van personeelsadvertentiediensten, hadden minder wijzigingsbeheer dan degenen die alleen hun eigen bedrijfspagina's hadden gebruikt.

**Resultaten.** Rekening houdend met deze risico's stelde Forrester deze kosten met 10% naar boven bij, wat in drie jaar en na risicocorrectie cumulatief uitkomt op een totale CW van \$ 2.000.

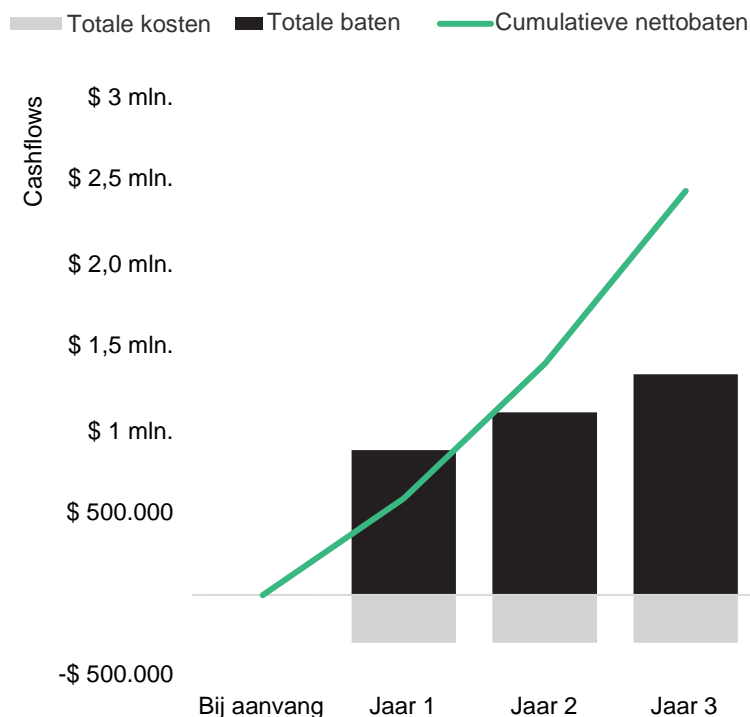


<b>Kosten voor implementatie</b>						
Ref.	Categorie	Bron	Bij aanvang	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
F1	Aantal recruiters dat Indeed Ads voor het eerst implementeert	D1	5	1	1	1
F2	Uren om één recruiter volledig in te werken bij Indeed Ads	Interviews	6	6	6	6
F3	Uren voor wijzigingsbeheer en technische integratie	Interviews	5	0	0	0
F4	Totale arbeidsuren	$(F1 \cdot F2) + F3$	35	6	6	6
F5	Uurtarief per recruiter	TEI-norm	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40
Ft	Kosten voor implementatie	$F4 \cdot F5$	\$ 1.400	\$ 240	\$ 240	\$ 240
	Risicocorrectie	↑10%				
Ftr	Kosten voor implementatie (na risicocorrectie)		\$ 1.540	\$ 264	\$ 264	\$ 264
<b>Totaal in drie jaar: \$ 2.332</b>			<b>Contante waarde in drie jaar: \$ 2.197</b>			

# Financieel overzicht

## GECONSOLIDEERDE CIJFERS OVER DRIE JAAR NA RISICOCORRECTIE

### Cashflowdiagram (met risicocorrectie)



De financiële resultaten die zijn berekend in de gedeelten over baten en kosten, kunnen worden gebruikt om de ROI, de NCW en de terugverdiendtijd te bepalen voor de investering van het modelbedrijf. Voor deze analyse gaat Forrester uit van een jaarlijks discontopercentage van 10%.

**Deze risicogecorrigeerde waarden van ROI, NCW en terugverdiendtijd zijn bepaald door toepassing van de risicocorrectiefactoren op de niet-gecorrigeerde resultaten in elk gedeelte met de baten en kosten.**

### Cashflowanalyse (schattingen na risicocorrectie)

	Bij aanvang	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Totaal	Contante waarde
Totale kosten	(\$ 1.540)	(\$ 289.014)	(\$ 289.014)	(\$ 289.014)	(\$ 868.582)	(\$ 720.276)
Totale baten	\$ 0	\$ 873.470	\$ 1.102.270	\$ 1.331.070	\$ 3.306.810	\$ 2.705.083
Nettobaten	(\$ 1.540)	\$ 584.456	\$ 813.256	\$ 1.042.056	\$ 2.438.228	\$ 1.984.807
ROI						276%

## Bijlage A: Total Economic Impact

Total Economic Impact is een door Forrester Research ontwikkelde methodologie, die is bedoeld om enerzijds de besluitvormingsprocessen van een bedrijf op het gebied van technologie te verbeteren en anderzijds leveranciers te ondersteunen bij het communiceren van de waardepropositie van hun producten en services aan klanten. De TEI-methodologie helpt bedrijven om de tastbare waarde van ICT-initiatieven aan de bedrijfsleiding en andere belangrijke stakeholders te tonen, te rechtvaardigen en te realiseren.

### AANPAK VAN TOTAL ECONOMIC IMPACT

**Baten** verwijzen naar de waarde die het product voor het bedrijf oplevert. De TEI-methodologie besteedt evenveel aandacht aan het meten van de baten als aan het meten van de kosten, zodat het effect van de technologie op de gehele organisatie volledig wordt onderzocht.

**Kosten** zijn alle uitgaven die nodig zijn om de voorgestelde waarde, of baten, van het product te realiseren. De kostencategorie binnen TEI legt de incrementele kosten van het bestaande systeem vast voor de doorlopende kosten in verband met de oplossing.

**Flexibiliteit** staat voor de strategische waarde die kan worden verkregen voor een aanvullende toekomstige investering boven op de aanvankelijke investering die reeds is gedaan. Het vermogen om dat voordeel vast te leggen, heeft een CW die kan worden geraamd.

**Risico's** meten de onzekerheid van de kosten- en batenramingen: 1) de waarschijnlijkheid dat de ramingen overeenkomen met de oorspronkelijke verwachtingen en 2) de waarschijnlijkheid dat de ramingen over een langere periode worden gevolgd. TEI-risicofactoren zijn op een 'driehoeksverdeling' gebaseerd.

De kolom met daarin de aanvankelijke investering bevat kosten die op 'tijd 0' werden gemaakt of aan het begin van jaar 1 en die niet worden verdisconteerd. Alle andere cashflows worden verdisconteerd met behulp van het discontopercentage aan het eind van het jaar. CW-berekeningen worden gedaan voor iedere schatting van de totale kosten en baten. NCW-berekeningen in de overzichtstabellen zijn de som van de aanvankelijke investering en de verdisconteerde cashflows in elk jaar. Sommige cijfers zijn afgerond. Dit kan ertoe leiden dat de berekeningen van de optelsom en de contante waarde van de tabellen met de Totale baten, de Totale kosten en de Cashflow soms een zeer geringe afwijking laten zien.



### CONTANTE WAARDE (CW)

De contante of huidige waarde van (verdisconteerde) kosten- en batenramingen bij een bepaalde rentevoet (het discontopercentage). De CW van kosten en baten gaat naar de totale NCW van de cashflows.



### NETTO CONTANTE WAARDE (NCW)

De contante of actuele waarde van (verdisconteerde) toekomstige netto cashflows bij een bepaalde rentevoet (het discontopercentage). Normaal gesproken duidt een positieve NCW-prognose erop dat het gunstig is tot de investering over te gaan, tenzij andere projecten een hogere NCW hebben.



### RENDEMENT OP INVESTERING (ROI)

Het verwachte rendement van een project, uitgedrukt in procenten. De ROI wordt berekend door de nettobaten (baten min kosten) te delen door de kosten.



### DISCONTOPERCENTAGE

De rentevoet die in de cashflowanalyse wordt gebruikt om de tijdswaarde van geld mee te rekenen. Normaal gesproken gebruiken organisaties discontopercentages tussen 8% en 16%.

## Bijlage B: Demografische gegevens interviews en enquête

<b>Geïnterviewde personen</b>			
<b>Geïnterviewde</b>	<b>Branche</b>	<b>Op doelstellingen gebaseerde campagnes gebruikt</b>	<b>Medewerkers</b>
Talentwervingsmanager	Productie	Balans en Maximaal volume	3.000
Programmamanager	Productie	Balans en Maximaal volume	3.000
Bedrijfsrecruiter	Productie	Balans en Maximaal volume	3.000
Director talent acquisition	Gezondheidszorg	Balans	2.000
Vice president talent acquisition	Gezondheidszorg	Balans en Maximaal volume	<1.000
Director corporate talent acquisition	Gezondheidszorg	Balans en Maximaal volume	<1.000
HR director	Gezondheidszorg	Balans en Maximaal volume	2.500
Global director recruitment, marketing en brand	Consulting	Balans en Maximaal volume	20.000

<b>Enquêtedeelnemers</b>				
<b>Positie</b>	<b>Afdeling</b>	<b>Branche</b>	<b>Op doelstellingen gebaseerde campagnes gebruikt</b>	<b>Medewerkers</b>
Manager	Marketing/reclame	Zakelijke en/of professionele dienstverlening	Maximaal volume, Gewenste cost-per-apply en Sollicitanten targeten	5000 tot 99.999
C-level executive	Personeelszaken/talentwerving	Gezondheidszorg	Niet vermeld	100.000 of meer
Manager	Personeelszaken/talentwerving	Detailhandel/groothandel	Gewenste cost-per-apply	5000 tot 99.999
Manager	Personeelszaken/talentwerving	Zakelijke en/of professionele dienstverlening	Balans en Maximaal volume	100.000 of meer
Manager	Personeelszaken/talentwerving	Beveiligingsdiensten	Balans, Maximaal volume en Gewenste cost-per-apply	101 tot 999 werknemers
Voltijds beroepskracht	Personeelszaken/talentwerving	Chemicaliën, metalen of energie	Gewenste cost-per-apply	5000 tot 99.999
Algemeen directeur	Personeelszaken/talentwerving	Detailhandel/groothandel	Balans	1000 tot 4999
Voltijds beroepskracht	Personeelszaken/talentwerving	Transport, reizen, logistiek of horeca	Sollicitanten targeten	5000 tot 99.999
Manager	Personeelszaken/talentwerving	Detailhandel/groothandel	Gewenste cost-per-apply	5000 tot 99.999
Manager	Marketing/reclame	Zakelijke en/of professionele dienstverlening	Gewenste cost-per-apply	5000 tot 99.999

## Bijlage C: Eindnoten

---

<sup>1</sup> Indeed Ads geeft bedrijven toegang tot 80% van de werkzoekenden via Indeed, Glassdoor en meer dan 120 verschillende gespecialiseerde en doorgelichte mediapartners. Bron: Comscore, unieke bezoekers, mei 2021. Het multichannel-bezoekerspercentage voor werkzoekenden is driemaal hoger dan het percentage voor niet-werkzoekenden.

<sup>2</sup> Total Economic Impact is een door Forrester Research ontwikkelde methodologie, die is bedoeld om enerzijds de besluitvormingsprocessen van een bedrijf op het gebied van technologie te verbeteren en anderzijds leveranciers te ondersteunen bij het communiceren van de waardepropositie van hun producten en services aan klanten. De TEI-methodologie helpt bedrijven om de tastbare waarde van ICT-initiatieven aan de bedrijfsleiding en andere belangrijke stakeholders te tonen, te rechtvaardigen en te realiseren.

<sup>3</sup> Katy Tynan, "[The Great Resignation: The Reality Behind The Headlines](#)", Forrester Blogs.

FORRESTER®