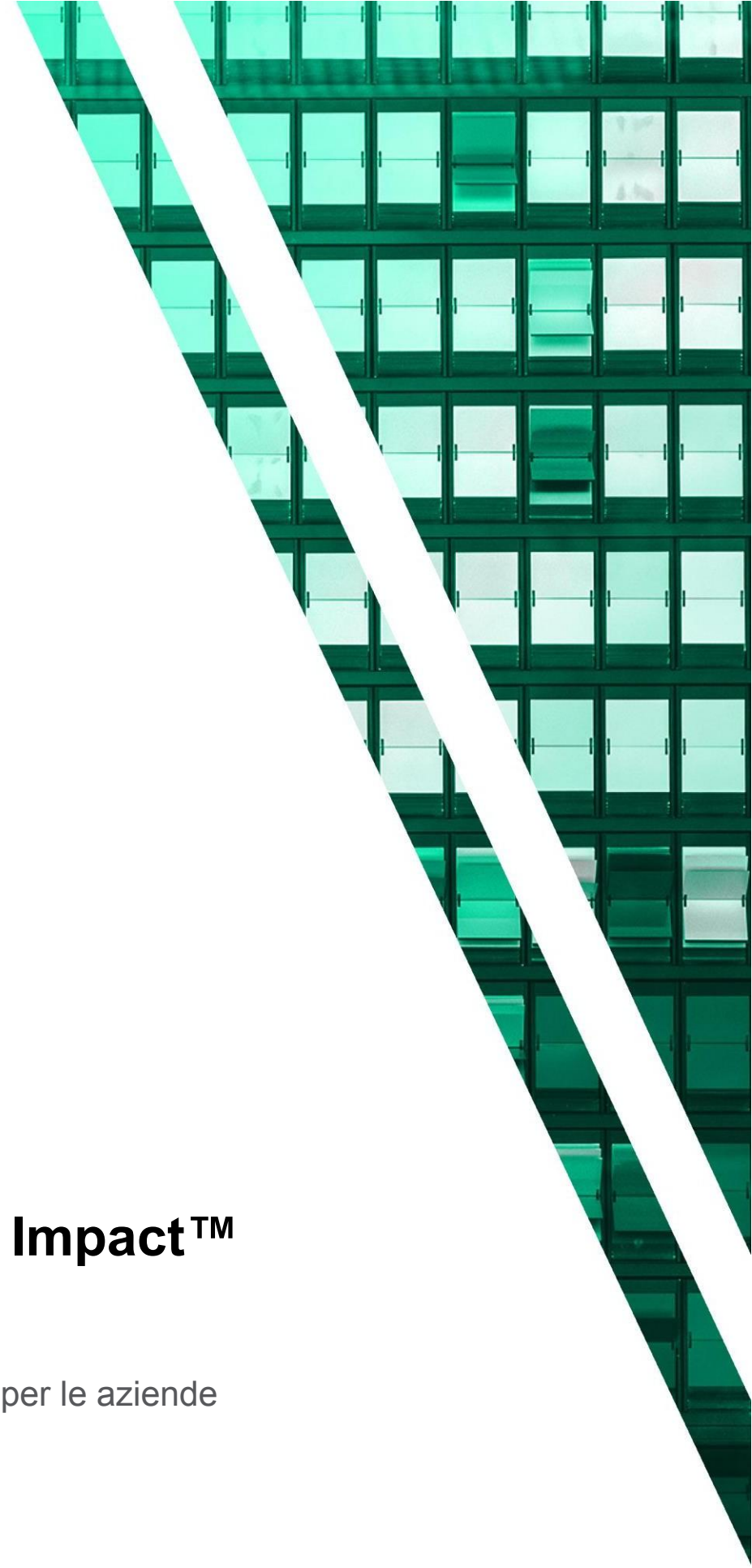
FORRESTER®



Il Total Economic Impact™ di Indeed Ads

Benefici e riduzione dei costi per le aziende resi possibili da Indeed Ads

AGOSTO 2022

Sommario

Team di consulenza: *Chris Layton*
Tony Lam

Riepilogo generale 1

Il percorso del cliente di Indeed Ads 6

Sfide principali 6

Obiettivi di investimento 7

Azienda composita 7

Analisi dei benefici 8

Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro 8

Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera 10

Accelerazione dell'espansione aziendale 12

Efficienza dei recruiter 13

Benefici non quantificati 15

Flessibilità 16

Analisi dei costi 17

Costo per coprire le posizioni aperte 17

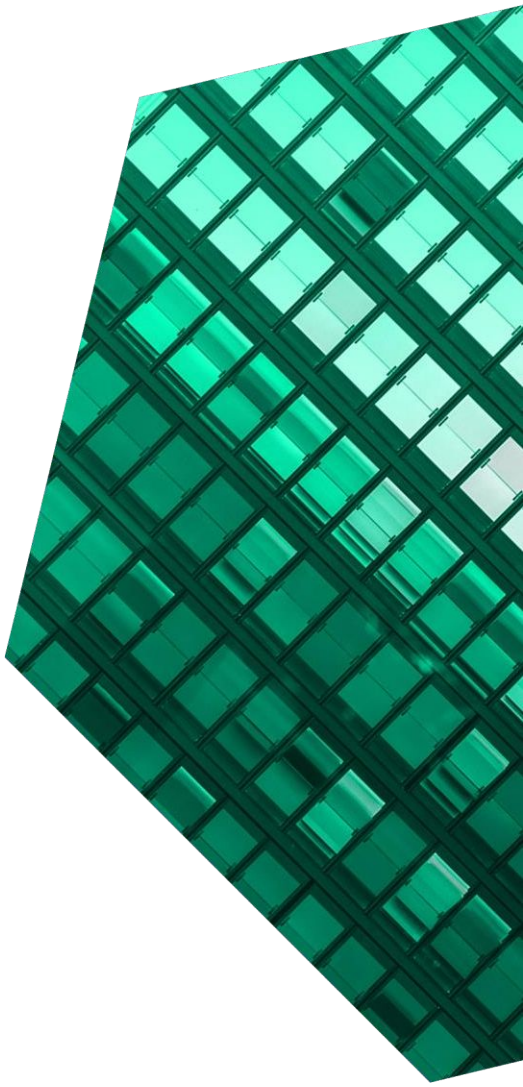
Costi di implementazione 18

Riepilogo finanziario 21

Appendice A: Total Economic Impact 22

Appendice B: Dati demografici delle interviste e del sondaggio 23

Appendice C: Note finali 24



INFORMAZIONI SU FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting offre servizi di consulenza basati su ricerche indipendenti e oggettive per aiutare i leader ad avere successo nelle organizzazioni in cui operano. Per ulteriori informazioni, visitare forrester.com/consulting.

© Forrester Research, Inc. Tutti i diritti riservati. La riproduzione non autorizzata è severamente vietata. Le informazioni si basano sullemigliori risorse disponibili. Le opinioni riflettono il giudizio al momento della stesura e sono soggette a modifiche. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar e Total Economic Impact sono marchi di Forrester Research, Inc. Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.

Riepilogo generale

Le crescenti difficoltà ad attrarre i candidati necessari, sia in termini di caratteristiche che di quantità, hanno comportato una riduzione del fatturato per le aziende e un aumento del carico di lavoro per i responsabili della selezione.
Forrester ha realizzato interviste e condotto sondaggi tra 18 leader della talent acquisition, con esperienza nell'utilizzo di Indeed Ads, per comprendere gli effetti della piattaforma sulle rispettive aziende. I principali vantaggi dell'investimento in Indeed Ads includono l'efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro, attenuazione degli effetti della carenza di manodopera, la possibilità di aprire nuove sedi e la maggiore efficienza dei recruiter.

Indeed Ads consente alle aziende di raggiungere più candidati promuovendo gli annunci su Indeed, Glassdoor e oltre 120 partner specializzati selezionati da Indeed.[1] Permette inoltre a aziende e agenzie di recruiting di automatizzare l'allocazione del budget tramite le campagne basate su obiettivi. È possibile scegliere tra diversi tipi di campagna per ottimizzare la spesa e raggiungere obiettivi specifici, come ottenere il maggior numero possibile di candidature totali, bilanciare le candidature tra tutti gli annunci, raggiungere un determinato costo per candidatura e il numero ideale di candidati.

La Rete delle Piattaforme Partner di Indeed Ads, inoltre, prevede la pubblicità multicanale, che consente alle aziende di aumentare ulteriormente il pubblico dei potenziali candidati, grazie all'utilizzo automatico di canali, all'interno e al di fuori di Indeed, capaci di raggiungere un pubblico in linea con il proprio target. Infine, Indeed Analitiche e i consigli di Indeed Ads offrono analisi centralizzate e cross-channel che permettono di monitorare e misurare facilmente le prestazioni delle campagne, di accedere a consigli di recruiting basati sui dati e di ricevere suggerimenti su come migliorare la performance delle campagne.

Indeed ha commissionato a Forrester Consulting lo svolgimento di uno studio Total Economic Impact™ (TEI) che esaminasse il potenziale ritorno sull'investimento (ROI) realizzabile dalle aziende grazie all'utilizzo di Indeed Ads.[2] Lo scopo di questo studio è fornire ai lettori un quadro per valutare il potenziale impatto finanziario di Indeed Ads sulle rispettive aziende.

STATISTICHE CHIAVE



Ritorno sull'investimento (ROI) **276%**

Valore attuale netto (VAN) **1.980.000 $**

Per comprendere meglio i benefici, i costi e i rischi associati a tale investimento, Forrester ha intervistato otto persone provenienti da cinque aziende diverse e inviato un sondaggio ad altre dieci di altre dieci aziende, tutte con esperienza nell'utilizzo di Indeed Ads. Ha aggregato le esperienze delle persone intervistate e dei partecipanti al sondaggio e combinato i risultati in un'unica azienda composita.

Prima di usare Indeed Ads, i responsabili della talent acquisition e i recruiter partecipanti allo studio avevano difficoltà a coprire le posizioni aperte e restare al passo con le richieste dovute all'aumento delle operazioni aziendali nei periodi di carenza di manodopera.
Con le strategie di pubblicità precedenti ottenevano poche candidature e un alto numero di ruoli rimanevano scoperti. Tali limitazioni comportavano la necessità di aumentare il budget per le attività di selezione e una quantità significativa di ore di lavoro in più per i team di recruiting.

Investendo in Indeed Ads, i partecipanti hanno semplificato le loro attività di recruiting. Indeed Ads ha abbassato i costi per la copertura delle posizioni aperte, attenuato gli effetti della carenza di manodopera, ampliato le operazioni aziendali e diminuito il carico di lavoro nell'ambito del recruiting.

**"La spesa per candidatura di Indeed Ads è molto competitiva rispetto a quella proposta dagli altri canali.
[...] Per questo investiamo la maggior parte del nostro budget in Indeed Ads."**

Vicepresidente Talent Acquisition, settore sanità

"Tramite Indeed Ads siamo riusciti ad assumere gran parte del personale prima dell'ispezione per l'abilitazione, in modo da poter aprire il programma e accettare pazienti il prima possibile."

Talent Acquisition manager, settore sanità

RISULTATI PRINCIPALI

Benefici quantificati. I benefici di tre anni per l'azienda composita, quantificati al valore attuale (VA) corretto per i rischi, includono:

- **Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro.** Indeed Ads fornisce all'azienda composita un numero maggiore di candidati con lo stesso budget rispetto ad altri servizi di pubblicazione degli annunci. Questo comporta una riduzione del costo per candidato e consente di coprire più posizioni aperte. L'azienda composita evita di spendere 793.000 dollari per coprire 750 ruoli tramite servizi alternativi di pubblicazione degli annunci.
- **Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera.** Indeed Ads permette all'azienda composita di mantenere le operazioni aziendali esistenti eliminando il rischio di perdita di fatturato dovuto alle carenze di manodopera. L'azienda composita evita la perdita di 517.000 dollari di profitti.
- **Accelerazione dell'espansione aziendale.** I responsabili della talent acquisition i recruiter presso l'azienda composita utilizzano Indeed Ads per favorire l'espansione dell'azienda in nuovi mercati. L'organizzazione apre nuove sedi da tre a dodici mesi prima grazie a Indeed Ads. L'azienda composita genera 1,3 milioni di dollari di profitto aggiuntivo grazie all'espansione più veloce.
- **Efficienza dei recruiter.** Grazie alla facilità d'uso di Indeed Ads e all'automatizzazione della gestione delle campagne tramite le campagne basate su obiettivi, i recruiter possono dedicare il proprio tempo ad attività di maggiore importanza. L'azienda composita recupera 47.000 dollari in conseguenza della maggiore efficienza dei suoi cinque recruiter.

Benefici non quantificati. I benefici che aggiungono valore per l'azienda composita ma non sono quantificati per questo studio includono:

- **Un unico ambiente per i servizi di pubblicazione degli annunci.** Indeed Ads fornisce una vasta gamma di servizi per aiutare i responsabili della talent acquisition e i recruiter nei processi di selezione, consentendo di risparmiare budget grazie alla riduzione del numero di campagne di marketing e semplificando, al contempo, l'ambiente e la gestione della selezione di talenti.
- **L'employer branding funge da moltiplicatore per il budget per la pubblicazione di annunci.** L'azienda composita migliora il proprio employer branding grazie a Indeed e a partner come Glassdoor, aumentando l'efficacia delle campagne.

Costi. I costi di tre anni al valore attuale con correzione per i rischi per l'azienda composita includono:

- **Il costo per coprire le posizioni aperte con Indeed Ads.** L'azienda composita paga Indeed Ads in base a un modello pay-per-click. Tuttavia, lo stesso budget attrae un numero maggiore di candidati con un costo medio per candidato inferiore del 30% rispetto agli altri servizi di pubblicazione di annunci. L'azienda composita spende 718.000 dollari in click sugli annunci.
- **Costo di implementazione.** I recruiter dell'azienda composita impiegano qualche ora per integrare completamente l'utilizzo di Indeed Ads nelle loro mansioni. L'azienda composita alloca 2.000 dollari per le ore di lavoro necessarie all'implementazione.

L'azienda composita riscontra benefici con correzione per i rischi di 2,71 milioni di dollari in tre anni, a fronte di costi pari a 720.000 dollari, che si sommano a un valore attuale netto (VAN) di 1,98 milioni di dollari e a un ROI del 276%.

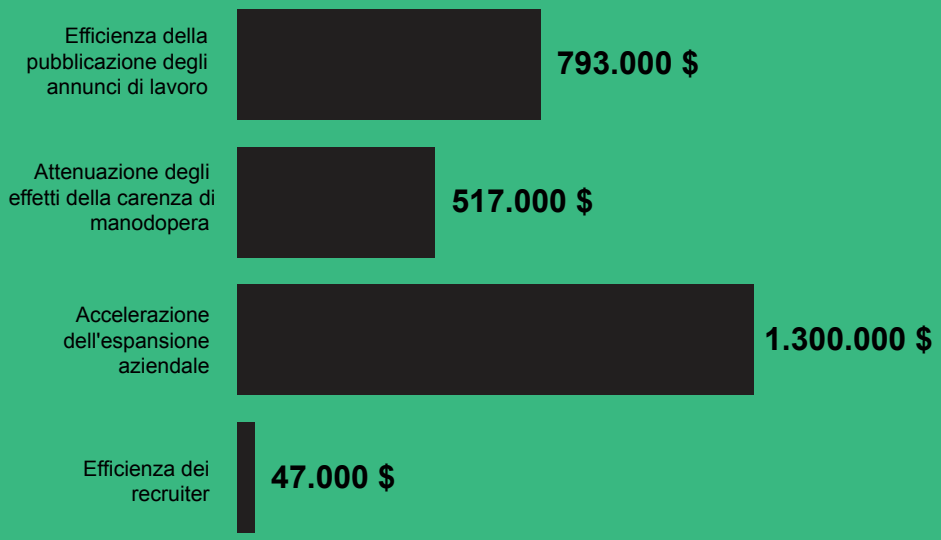
ROI
276%

VA BENEFICI
2.710.000 $

VAN
1.980.000 $

COSTO PER CANDIDATO
Riduzione del 30%

Benefici (in tre anni)



"Usiamo Indeed perché consente ai candidati idonei di trovarci rapidamente e a noi di ottenerne un volume maggiore più velocemente. Fa risparmiare tempo a me e al mio team, permettendoci di dedicarlo ad altre attività che avranno un impatto per l'azienda."

— Talent Acquisition Manager, settore sanità

QUADRO E METODOLOGIA TEI

Partendo dalle informazioni fornite nelle interviste e nel sondaggio, Forrester ha creato un quadro Total Economic Impact™ per le aziende che stanno valutando di investire in Indeed Ads.

L'obiettivo del quadro è identificare i potenziali costi, benefici, la flessibilità e i fattori di rischio che influiscono sulla decisione di effettuare l'investimento. Forrester ha adottato un approccio in più passaggi per valutare l'impatto che Indeed Ads può avere su un'organizzazione:

INFORMATIVE

I lettori devono avere presente quanto segue:

Lo studio è stato commissionato da Indeed e realizzato da Forrester Consulting. Non è da intendersi e utilizzarsi come analisi competitiva.

Forrester non fa ipotesi sul potenziale ROI che altre aziende potrebbero ricevere e consiglia vivamente ai lettori di effettuare una propria stima all'interno del quadro fornito nello studio, per determinare l'opportunità di un investimento in Indeed Ads.

Indeed ha esaminato lo studio e fornito un feedback a Forrester, ma quest'ultima mantiene il controllo editoriale dello studio e dei relativi risultati e non accetta modifiche che contraddicano i risultati del proprio studio o ne confondano il significato.

Indeed ha fornito i nomi dei clienti per le interviste e il sondaggio, ma non vi ha partecipato.

Forrester ha condotto il sondaggio inviato da Indeed ai clienti.

DUE DILIGENCE

Interviste a stakeholder Indeed e analisti Forrester per raccogliere dati relativi a Indeed Ads.

INTERVISTE E SONDAGGIO

Sono state intervistate otto persone ed è stato condotto un sondaggio tra altre dieci, tutte appartenenti ad aziende che utilizzano Indeed Ads per ottenere dati su costi, benefici e rischi.

AZIENDA COMPOSITA

È stata creata un'azienda composita in base alle caratteristiche delle persone intervistate e dei partecipanti al sondaggio.

QUADRO DEL MODELLO FINANZIARIO

È stato realizzato un modello finanziario rappresentativo delle interviste e del sondaggio utilizzando la metodologia TEI. Il modello finanziario è stato corretto per i rischi in base ai problemi e ai dubbi manifestati dalle persone intervistate e dai partecipanti al sondaggio.

CASO DI STUDIO

Per creare un modello dell'impatto dell'investimento, sono stati impiegati quattro elementi fondamentali dell'approccio TEI: benefici, costi, flessibilità e rischi. Data la sempre maggiore sofisticatezza delle analisi del ROI legato agli investimenti in ambito IT, la metodologia TEI di Forrester offre un quadro completo dell'impatto economico totale delle decisioni di acquisto. Per ulteriori informazioni sulla metodologia TEI, consultare l'appendice A.

Il percorso del cliente Indeed Ads

Fattori che favoriscono l'investimento in Indeed Ads

SFIDE PRINCIPALI

Forrester ha intervistato otto persone e condotto un sondaggio tra altre dieci che utilizzato Indeed Ads presso le aziende di cui fanno parte. Per ulteriori informazioni sui partecipanti e sulle aziende che rappresentano, consultare l'appendice B.

Prima di investire in Indeed Ads, i decision-maker nell'ambito del recruiting usavano le pagine dedicate al recruiting dei siti web delle proprie aziende e altri servizi di pubblicazione degli annunci. Tuttavia, non riuscivano a raggiungere i loro obiettivi di recruiting, con conseguenti posizioni scoperte, perdite di fatturato e allocazione inefficiente delle risorse.

Sia le persone intervistate sia i partecipanti al sondaggio hanno riferito che le loro organizzazioni affrontavano difficoltà comuni, tra cui:

- **Aumento del budget necessario per raggiungere gli obiettivi di recruiting.** I responsabili della talent acquisition e i recruiter che hanno partecipato alle interviste e al sondaggio hanno spiegato che alcuni ruoli diventavano sempre più difficili da coprire
  e richiedevano, di conseguenza, un budget e un investimento maggiore. Sei partecipanti al sondaggio su dieci hanno indicato che, prima di investire in Indeed Ads, i numeri di risposte alle posizioni aperte erano inferiori.

"Altre bacheche di lavoro non sono ottimizzate per gli utenti come Indeed, che fornisce tutte le informazioni che occorrono."

Direttore delle risorse umane, settore sanità

Molti dei leader della talent acquisition intervistati hanno constatato che gli obiettivi di recruiting erano diventati sempre più difficili da raggiungere a causa delle macrotendenze che caratterizzavano i mercati del lavoro. Forrester ha individuato vari fattori che favoriscono tali tendenze negli ultimi dieci anni e consiglia di adottare misure a lungo termine per gestire il futuro del lavoro.[3]

"Il carico di lavoro è aumentato significativamente poiché molti di questi ruoli sono veramente difficili da coprire. Rispetto a due anni fa, è necessario il doppio del lavoro per coprirli."

Talent acquisition Manager, settore sanità

- **Riduzione della capacità operativa e perdita di fatturato a causa delle posizioni scoperte.** Anche con un aumento del budget, molti tipi di ruoli sono risultati difficili da coprire, limitando la capacità operativa e la possibilità di realizzare profitti. Prima di investire in Indeed Ads, cinque partecipanti al sondaggio su dieci riuscivano a trovare un numero troppo esiguo di candidati idonei per le esigenze delle proprie organizzazioni.
- **Difficoltà e inefficienza per i recruiter.** Con l'aumentare del numero di posizioni aperte, i recruiter dovevano impegnarsi di più per coprirle, utilizzando molti servizi diversi di pubblicazione degli annunci. Questo rendeva il loro lavoro molto più complesso e difficile da gestire, dando origine a burnout e cessazione del rapporto di lavoro degli stessi recruiter.

OBIETTIVI DI INVESTIMENTO

Le persone intervistate e partecipanti al sondaggio cercavano una soluzione che potesse:

- Aiutarle a raggiungere il numero più alto possibile di candidati idonei. Sei partecipanti al sondaggio su dieci hanno riferito che le loro aziende hanno investito in Indeed Ads per raggiungere nuovi tipi di candidati e restare al passo con le esigenze lavorative in continua evoluzione.
- Aiutarle a sviluppare e implementare strategie di recruiting a breve e a lungo termine e fornire informazioni più approfondite ai team di leadership. Quattro partecipanti al sondaggio su dieci hanno indicato che le proprie aziende hanno investito in Indeed Ads per poter accedere a un numero maggiore di dati a informazioni utili.
- Ridurre il carico di lavoro dei recruiter semplificando la gestione delle campagne ed avere una soluzione valida per l'intero processo di recruiting.

Ipotesi chiave

- **Operazioni a livello globale**
- **5 recruiter utilizzano Indeed Ads**
- **Più di 1.000 dipendenti**
- **250 nuove assunzioni ogni anno**
- **Ai nuovi candidati è richiesta una certificazione tecnica**

AZIENDA COMPOSITA

Sulla base delle interviste e del sondaggio, Forrester ha creato un quadro TEI, un'azienda composita e un'analisi del ROI che illustra le aree coinvolte dal punto di vista finanziario. L'azienda composita rappresenta le otto persone intervistate e i dieci partecipanti al sondaggio e viene utilizzata per presentare un'analisi finanziaria aggregata nella sezione successiva. Ha le seguenti caratteristiche:

Descrizione dell'azienda composita. L'azienda ha un brand solido, opera a livello globale ed è composta da oltre 1.000 dipendenti. Assume circa 250 nuovi dipendenti all'anno per mantenere l'operatività ed espandere l'attività in nuove sedi. Molte posizioni aperte richiedono un background tecnico e una certificazione. L'azienda composita dispone di molti recruiter e cinque di loro usano Indeed Ads attivamente per gestire le campagne di pubblicazione degli annunci.

Analisi dei benefici

Dati sui benefici quantificati applicati all'azienda composita

Benefici totali

Rif	Beneficio	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Totale	Valore attuale
Atr	Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro	318.750 $	318.750 $	318.750 $	956.250 $	792.684 $
Btr	Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera	256.000 $	204.800 $	153.600 $	614.400 $	517.385 $
Ctr	Accelerazione dell'espansione aziendale	280.000 $	560.000 $	840.000 $	1.680.000 $	1.348.460 $
Dtr	Efficienza dei recruiter	18.720 $	18.720 $	18.720 $	56.160 $	46.554 $
	Benefici totali (con correzione per i rischi)	873.470 $	1.102.270 $	1.331.070 $	3.306.810 $	2.705.083 $

EFFICIENZA DELLA PUBBLICAZIONE DEGLI ANNUNCI DI LAVORO

Prove e dati. Le persone intervistate hanno descritto il modo in cui Indeed Ads ha permesso alle loro organizzazioni di raggiungere più utenti in cerca di lavoro e ricevere un numero di candidature maggiore di quanto possibile altrimenti.

- Un responsabile della talent acquisition presso un'azienda nel settore della manifattura ha riferito che con Indeed il numero di candidati è raddoppiato senza aumentare il budget, poiché le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento e Massimo hanno consentito di allocarlo in modo efficiente.
- Un talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha affermato che il numero di candidati assunti come personale infermieristico specializzato è più che raddoppiato con lo stesso budget pubblicitario, grazie all'automatizzazione degli obiettivi delle campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento e Massimo.

"In assenza di Indeed Ads, avremmo dovuto aumentare il budget in modo significativo. Da quando usiamo Indeed, abbiamo notato che l'80-90% dei candidati che partecipa ai nostri eventi di recruiting proviene da Indeed."

Recruiter aziendale, settore manifattura

"[Indeed Ads] è ottimizzata per i candidati [...] e questa caratteristica favorisce il netto aumento del flusso di candidati e la diminuzione del tasso di abbandono rispetto a ciò che abbiamo sperimentato in passato con altri siti. Abbiamo riscontrato un notevole incremento delle candidature."

Talent acquisition Manager, settore sanità

- Il Talent acquisition manager presso un'azienda nel settore sanitario ha dichiarato che l'organizzazione ha coperto il 35% delle posizioni aperte utilizzando solo il 25% del budget, grazie alle campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento.
- Il direttore delle risorse umane presso un'organizzazione nel settore sanitario ha dichiarato che l'azienda ha ricevuto il 60% in più di candidature con lo stesso budget, tramite le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento e Massimo.
- La maggior parte dei responsabili di selezione intervistati ha affermato che i candidati provenienti da Indeed Ads avevano lo stesso livello di qualifiche rispetto a quelli provenienti da servizi alternativi. Le persone intervistate hanno stimato di aver coperto, in media, una posizione aperta ogni 10 candidature ricevute.
- I partecipanti al sondaggio hanno riferito che le loro aziende hanno ridotto il costo per click tra il 5% e il 15% e il costo per candidatura tra il 10% e il 50% grazie a una serie di campagne basate su obiettivi.
- Cinque dei sei partecipanti al sondaggio che hanno affermato che Indeed Ads ha consentito alle loro aziende di coprire le posizioni aperte a un costo inferiore hanno utilizzato la campagna basata su obiettivi di tipo Costo per candidatura per raggiungere obiettivi di costo specifici con le loro attività di recruiting.

"Indeed offre un volume maggiore rispetto ad altri servizi. Sono presenti molti utenti in cerca di lavoro su Indeed, quindi è possibile ottenere un numero superiore di candidati rispetto ad altre piattaforme."

Talent acquisition manager, settore sanità

"Quest'anno ho realizzato che Indeed offre molta visibilità verso i candidati professionali. Abbiamo iniziato a pubblicare alcuni annunci di lavoro sulla piattaforma e stiamo trovando candidati eccezionali".

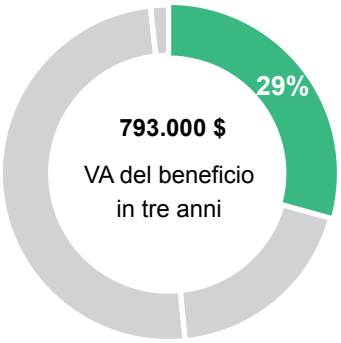
Recruiter aziendale, settore manifattura

Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- Deve fare assunzioni per coprire 250 posizioni aperte all'anno.
- È necessaria una media di 10 candidati prima che i ruoli vengano coperti.
- Il costo medio per ricevere una candidatura tramite un servizio di pubblicazione degli annunci alternativo è pari a 150 dollari. Poiché tutto il budget viene spostato su Indeed, questo costo viene evitato del tutto.
- Il costo per coprire le posizioni aperte tramite Indeed è indicato nella sezione relativa ai costi e non è incluso in questi calcoli.

Rischi. Il beneficio riscontrato da un'organizzazione in seguito all'utilizzo di Indeed Ads può variare a seconda del tipo di posizioni da coprire. Sebbene le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio abbiano constatato in modo uniforme l'efficienza dell'uso di Indeed Ads per la copertura di ruoli tecnici e a ore, non hanno rilevato la stessa efficienza nella ricerca di lavoratori della conoscenza come consulenti, ingegneri, analisti e responsabili.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha ridotto questo beneficio del 15% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi (scontato del 10%) pari a 793.000 dollari.



Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro					
Rif.	**Metrica**	**Fonte**	**Anno 1**	**Anno 2**	**Anno 3**
A1	Numero di posizioni da coprire ogni anno	Interviste	250	250	250
A2	Numero di candidati necessari per posizione	Interviste	10	10	10
A3	Subtotale: numero di candidati idonei necessari ogni anno	A1*A2	2.500	2.500	2.500
A4	Costo per candidato senza Indeed Ads	Interviste	150 $	150 $	150 $
At	Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro	A3*A4	375.000 $	375.000 $	375.000 $
	Correzione per i rischi	↓15%			
Atr	Efficienza della pubblicazione degli annunci di lavoro (con correzione per i rischi)		318.750 $	318.750 $	318.750 $
	Totale in tre anni: 956.250 $			**Valore attuale in tre anni: 792.684 $**	

ATTENUAZIONE DEGLI EFFETTI DELLA CARENZA DI MANODOPERA

Prove e dati. I responsabili della selezione hanno descritto come costo opportunità il fatto di non riuscire a coprire le posizioni aperte con candidati idonei.

- Il Talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha riscontrato che Indeed Ads ha consentito all'azienda di mantenere aperte a pieno regine cinque cliniche su dieci, anziché ridurre le operazioni. Ha riferito inoltre che l'azienda ha utilizzato le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento per distribuire il budget tra le posizioni aperte e raggiungere gli obiettivi di recruiting.
- Lo stesso Talent acquisition manager ha rilevato che negli ultimi due anni erano stati mantenuti da 6 a 12 milioni di dollari di fatturato da cinque a dieci sedi. Secondo un'analisi interna, tali sedi non sarebbero state in grado di operare a pieno regime se non avessero assunto tramite Indeed Ads.
- Molte delle altre persone intervistate hanno affermato che anche le loro organizzazioni erano riuscite a mantenere la piena operatività poiché avevano trovato candidati idonei tramite Indeed Ads.

- Quattro partecipanti al sondaggio su dieci hanno riferito che Indeed Ads ha aiutato le loro aziende a mantenere l'operatività nei periodi di carenza di manodopera.

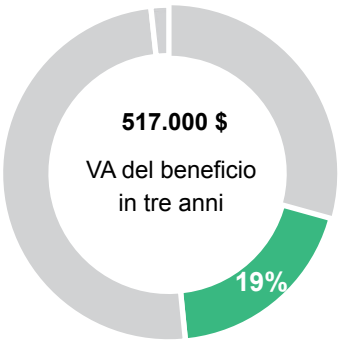
Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- Nell'anno 1, dispone di cinque strutture che dovrebbero ridurre la propria capacità del 10% a causa della carenza di manodopera. Il numero di strutture scende a tre entro l'anno 3.
- Ogni struttura ha un fatturato annuale di 8 milioni di dollari e un margine di profitto dell'8%.

Rischi. L'effettivo beneficio finanziario varierà tra le organizzazioni in base ai seguenti fattori:

- Non tutte le aziende rischiano di ridurre la propria capacità e pertanto non tutte godono di questo beneficio.
- Le aziende che non operano in molte sedi diverse hanno meno probabilità di ricevere questo beneficio.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha ridotto questo beneficio del 20% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi pari a 517.000 dollari.



Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera

Rif.	Metrica	Fonte	Anno 1	Anno 2	Anno 3
A1	Numero di sedi a rischio di riduzione delle operazioni a causa della carenza di personale	Interviste	5	4	3
B2	Fatturato per sede	Interviste	8.000.000 $	8.000.000 $	8.000.000 $
B3	Percentuale di fatturato a rischio a causa della carenza di personale	Interviste	10%	10%	10%
B4	Margine di profitto	Azienda composita	8%	8%	8%
Bt	Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera	B1*B2*B3*B4	320.000 $	256.000 $	192.000 $
	Correzione per i rischi	↓20%			
Btr	Attenuazione degli effetti della carenza di manodopera (con correzione per i rischi)		256.000 $	204.800 $	153.600 $
	Totale in tre anni: 614.400 $			**Valore attuale in tre anni: 517.385 $**	

ACCELERAZIONE DELL'ESPANSIONE AZIENDALE

Prove e dati. Le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio hanno affermato che Indeed Ads ha permesso ai team di talent acquisition di trovare personale più facilmente e aprire nuove sedi più rapidamente.

- Il direttore delle risorse umane presso un'organizzazione nel settore sanitario ha dichiarato che Indeed Ads ha consentito all'azienda di coprire le posizioni aperte più velocemente e aprire nuove strutture in varie località dai nove ai 12 mesi prima di quanto possibile altrimenti. Ha riferito inoltre di aver utilizzato le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento e Massimo per soddisfare le esigenze di recruiting dell'azienda.
- Analogamente, il talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha stimato che, in assenza di Indeed, sarebbero stati necessari dai tre ai sei mesi in più per aprire una nuova sede. Ha usato le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento per coprire una serie di ruoli durante il periodo di espansione dell'azienda.
- Quattro partecipanti al sondaggio su dieci hanno riferito che Indeed Ads ha aiutato le loro aziende a espandersi in nuovi mercati del lavoro.

"Avremmo potuto aprire nuove sedi senza Indeed [Ads], ma sarebbe stato più difficile e avrebbe sicuramente richiesto più tempo."

Talent acquisition manager, settore sanità

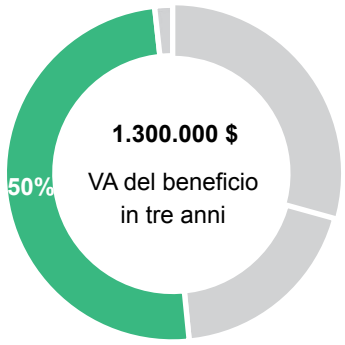
Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- Nell'anno 1, apre una nuova struttura, la cui apertura avrebbe richiesto 7,5 mesi in più senza Indeed Ads.
- Mentre l'azienda composita si espande, vengono aperte due nuove strutture nell'anno 2 e tre nell'anno 3.
- Ogni struttura ha un fatturato annuale di 8 milioni di dollari e un margine di profitto dell'8%.

Rischi. L'effettivo beneficio finanziario varierà tra le organizzazioni in base ai seguenti fattori:

- Come per l'attenuazione degli effetti della carenza di manodopera, le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio, facenti parte di aziende che non operano in strutture separate o non hanno difficoltà a coprire le posizioni aperte, hanno affermato che le loro aziende non hanno riscontrato lo stesso beneficio.
- L'attrattiva dei nuovi mercati influirà sul beneficio che consegue dall'entrarvi il prima possibile. Il fatto di avviare le operazioni più velocemente in un mercato meno allettante potrebbe non offrire lo stesso beneficio.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha ridotto questo beneficio del 30% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi pari a 1,3 milioni di dollari.



Accelerazione dell'espansione aziendale					
Rif.	**Metrica**	**Fonte**	**Anno 1**	**Anno 2**	**Anno 3**
C1	Nuovi mercati incrementali in cui l'azienda entra ogni anno, nei quali la carenza di manodopera ritarda l'apertura	Interviste	1	2	3
C2	Fatturato incrementale annuale per ogni nuovo mercato in cui l'azienda è entrata	Interviste	8.000.000 $	8.000.000 $	8.000.000 $
C3	Ritardo nell'entrata evitato grazie a Indeed Ads (mesi)	Interviste	7,5	7,5	7,5
C4	Fatturato incrementale lordo (arrotondato)	C1*C2*(C3/12 mesi)	5.000.000 $	10.000.000 $	15.000.000 $
C5	Margine di profitto	Azienda composita	8%	8%	8%
Ct	Accelerazione dell'espansione aziendale	C4*C5	400.000 $	800.000 $	1.200.000 $
	Correzione per i rischi	↓30%			
Ctr	Accelerazione dell'espansione aziendale (corretta per i rischi)		280.000 $	560.000 $	840.000 $
	Totale in tre anni: 1.680.000 $			**Valore attuale in tre anni: 1.680.000 $**	

EFFICIENZA DEI RECRUITER

Prove e dati. Le persone intervistate hanno riferito che Indeed Ads ha consentito ai responsabili della selezione e ai recruiter di risparmiare tempo, che è stato dedicato ad attività che producono più valore.

- Il direttore delle risorse umane presso un'organizzazione nel settore sanitario ha potuto risparmiare tra le 15 e le 30 ore al mese, o tra le 3 e le 7 ore a settimana, in parte grazie alle campagne basate su obiettivi di Indeed Ads che hanno automatizzato l'allocazione del budget tra campagne pubblicitarie. Questo è stato possibile tramite l'utilizzo delle campagne di tipo Bilanciamento e Massimo, a seconda delle priorità di assunzione di ciascun tipo di ruolo.
- Il talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha affermato che il suo team ha coperto le posizioni più velocemente (25%) e che i recruiter hanno risparmiato una quantità di tempo proporzionale. Ha usato le campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento per consentire ai recruiter di bilanciare automaticamente il budget tra i ruoli aperti.

"Indeed [Ads] non è facile da usare solo per noi, ma anche per gli utenti in cerca di lavoro. Lo trovano molto semplice [...] Ecco perché vi troviamo la maggior parte dei nostri candidati."

Recruiter aziendale, settore manifattura

- Il talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha dichiarato che i recruiter hanno potuto risparmiare una media di 2 ore a settimana, in parte grazie alla facilità d'uso della piattaforma Indeed Ads e all'efficienza delle campagne basate su obiettivi di tipo Bilanciamento e Massimo.
- I dipendenti intervistati di un'azienda manifatturiera hanno affermato che la messaggistica istantanea di Indeed Ads ha eliminato gran parte dei problemi di comunicazione con i candidati, consentendo ai recruiter di risparmiare tempo e migliorando la percentuale di risposta dei candidati.

- Cinque dei dieci decision-maker nell'ambito del recruiting che hanno partecipato al sondaggio hanno indicato che con Indeed Ads hanno svolto le attività aziendali, di recruiting in modo molto più rapido rispetto a prima.

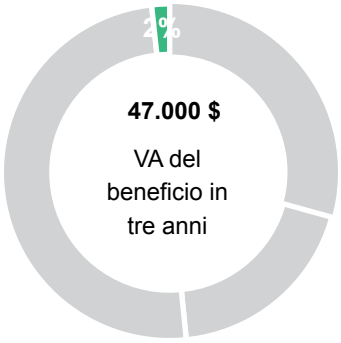
- Tre dei cinque partecipanti al sondaggio, che avevano riferito di aver coperto le posizioni molto più velocemente di prima con Indeed Ads, hanno usato la campagna basata su obiettivi di tipo Bilanciamento per garantire una distribuzione uniforme della spesa tra i ruoli nell'ambito delle loro attività di recruiting.

Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- Ha cinque recruiter che utilizzano Indeed Ads per contattare chi cerca lavoro, comunicare con i candidati e gestire le campagne pubblicitarie.
- Ciascun recruiter risparmia una media di 4 ore a settimana grazie all'automatizzazione del budget per le campagne pubblicitarie, resa possibile dalle campagne basate su obiettivi di Indeed Ads e alle tattiche per raggiungere gli obiettivi di ogni recruiter.
- Lo stipendio orario complessivo di ogni recruiter corrisponde a 40 dollari. Si tratta di una media ponderata tra singoli collaboratori e responsabili.
- Metà del tempo totale risparmiato da ogni recruiter grazie all'efficienza di Indeed Ads può essere dedicato ad attività che creano maggiore valore.

Rischi. I responsabili della selezione e i recruiter che usano fornitori di agenzie di terze parti per gestire le campagne pubblicitarie affermano di non riscontrare gli stessi benefici in termini di tempo, poiché molto di questo lavoro viene svolto direttamente dalle agenzie.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha ridotto questo beneficio del 10% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi pari a 47.000 dollari.



Efficienza dei recruiter					
Rif.	**Metrica**	**Fonte**	**Anno 1**	**Anno 2**	**Anno 3**
D1	Numero di recruiter e responsabili che usano Indeed Ads	Interviste	5	5	5
D2	Ore risparmiate a settimana grazie alle campagne basate su obiettivi e ad altre automatizzazioni Indeed	Interviste	4	4	4
D3	Stipendio orario complessivo di recruiter e responsabili che usano Indeed Ads	Standard TEI	40 $	40 $	40 $
D4	Percentuale di tempo risparmiato	Standard TEI	50%	50%	50%
Dt	Efficienza dei recruiter	D1*D2*D3*D4* 52 settimane	20.800 $	20.800 $	20.800 $
	Correzione per i rischi	↓10%			
Dtr	Efficienza dei recruiter (con correzione per i rischi)		18.720 $	18.720 $	18.720 $
Totale in tre anni: 56.160 $			**Valore attuale in tre anni: 46.554 $**		

BENEFICI NON QUANTIFICATI

Gli altri benefici rilevati dai clienti ma non quantificati includono:

- **Un unico ambiente per le esigenze di pubblicazione degli annunci.** Indeed ha coniugato una vasta gamma di servizi e funzionalità e ha dato ai recruiter la possibilità di lavorare con un fornitore che capisce la loro attività, piuttosto che collaborare con vari fornitori che ne hanno una scarsa comprensione. Inoltre, molti dei servizi forniti da Indeed funzionano in sinergia con gli altri per offrire un beneficio a più ampio spettro.

- **L'employer branding funge da moltiplicatore per il budget per la pubblicazione degli annunci.** Le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio hanno dichiarato di aver dato priorità alle attività di employer branding per migliorare l'efficienza delle campagne pubblicitarie. I recruiter hanno apprezzato la sinergia tra i servizi di pubblicazione degli annunci, come Indeed Ads, e le risorse di employer branding, tra cui la collaborazione tra Indeed e Glassdoor.

"Se non ci fosse Indeed, dovremmo diversificare le nostre attività per ottenere lo stesso volume [di candidati]. Occorrerebbe una completa campagna di marketing. Inoltre, dovremmo pagare per utilizzare diverse piattaforme."

Recruiter aziendale, settore manifattura

Il talent acquisition manager presso un'organizzazione nel settore sanitario ha affermato: "Poiché la maggioranza dei nostri flussi di candidati proviene da Indeed, per noi aveva senso investire di più per aumentare la nostra visibilità. Inoltre, Glassdoor è utile per il nostro branding."

"Investiamo nell'employer branding per essere un luogo di lavoro ideale, soprattutto in un mercato complesso come quello odierno. Puntiamo ad aumentare il riconoscimento del brand e a essere l'azienda per cui le persone desiderano candidarsi."

Talent acquisition manager, settore sanità

FLESSIBILITÀ

Il valore della flessibilità è unico per ogni cliente. Esistono molti scenari in cui un cliente potrebbe implementare Indeed Ads per poi accorgersi delle modalità di utilizzo e delle opportunità di business aggiuntive che offre, tra cui:

- **Sinergia tra Indeed Ads e Indeed CV.** Molte delle persone intervistate e dei partecipanti al sondaggio hanno riscontrato grande valore nella possibilità di utilizzare Indeed Ads e Indeed CV all'interno della stessa piattaforma. L'accesso al vasto database su Indeed CV ha consentito ai recruiter di avere più informazioni e maggiore flessibilità nella scelta dell'approccio migliore per coprire le posizioni aperte.

  Il vicepresidente della talent acquisition di un'organizzazione nel settore sanitario ha affermato: "Ci sembra che il database di Indeed CV sia il più solido e aggiornato."

- **Collaborazione e supporto da parte di Indeed.** Le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio hanno riferito di apprezzare il valore della collaborazione della propria azienda con Indeed. Il vantaggio principale è stato riscontrato nei consigli personalizzati forniti da Indeed in merito a sfide specifiche, che hanno consentito alla leadership delle organizzazioni partecipanti di prendere decisioni più consapevoli sulla strategia di acquisizione di talenti.

  Il direttore del marketing per il recruiting e del brand a livello globale presso una società di consulenza ha dichiarato: "[Il mio referente Indeed] è eccezionale e molto competente. Mi piace avere una persona di riferimento. Questo è un altro vantaggio di Indeed Ads: abbiamo un unico referente che comprende la nostra attività."

  Quando è stato richiesto di valutare il supporto offerto da Indeed in merito alla gestione e alla strategia su una scala da 1 a 5 (1 = per nulla utile e 5 = molto utile), nove partecipanti al sondaggio su dieci hanno scelto 4 o 5.

La flessibilità sarebbe quantificata anche quando viene valutata nell'ambito di un progetto specifico (descritto in maniera più dettagliata nell'appendice A).

"[Il nostro partner Indeed] trascorre del tempo con noi a livello individuale per aiutarci a capire le analitiche. [...] Per prendere decisioni più strategiche, in quanto azienda di medie dimensioni, abbiamo davvero bisogno di una collaborazione di questo tipo."

Recruiter aziendale, settore manifattura

Analisi dei costi

Dati sui costi quantificati applicati all'azienda composita

Costi totali

Rif.	Costo	Iniziale	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Totale	Valore attuale
Etr	Costo per coprire le posizioni aperte	0 $	288.750 $	288.750 $	288.750 $	866.250 $	718.079 $
Ftr	Costi di implementazione	1.540 $	264 $	264 $	264 $	2.332 $	2.197 $
	Costi totali (corretti per i rischi)	1.540 $	289.014 $	289.014 $	289.014 $	868.582 $	720.276 $

COSTO PER COPRIRE LE POSIZIONI APERTE

Prove e dati. Le persone intervistate e i partecipanti al sondaggio hanno indicato come costo maggiore relativo a Indeed Ads quello per la pubblicazione degli annunci.

- Come riportato nella sezione relativa ai benefici, i responsabili della selezione e i recruiter hanno constatato in modo uniforme che il costo per candidato con Indeed Ads è inferiore rispetto a quello proposto dai servizi alternativi di pubblicazione degli annunci, soprattutto per le posizioni tecniche e che richiedono certificazioni.
- Il costo per candidato con Indeed Ads è stato tra il 10% e il 50% inferiore per i ruoli summenzionati. La maggior parte dei partecipanti ha riscontrato una riduzione dei costi almeno del 25% per candidato.
- Le persone intervistate hanno indicato, in linea generale, che le qualifiche dei candidati e il tasso di abbandono nel corso del processo di recruiting con Indeed Ads erano comparabili a quelli degli altri servizi utilizzati.

Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- In precedenza spendeva una media di 150 $ a candidato.
- Indeed Ads offre un numero maggiore di candidati per lo stesso budget, riducendo il costo medio per candidato del 30%.
- Per coprire le posizioni aperte ogni anno, è necessario un totale di 2.500 candidati.

"Il modello Indeed è abbastanza semplice: si basa sul sistema pay-per-click. E le analitiche mostrano esattamente quello che succede. Penso che sia più chiaro rispetto alla maggior parte degli altri."

Vicepresidente della talent acquisition, settore sanità

Rischi. Come riportato nella sezione relativa ai benefici, l'importo del beneficio derivante da un costo per candidatura inferiore può variare in base all'azienda e al tipo di candidato target. I responsabili della selezione e i recruiter hanno rilevato un beneficio costante per gli annunci riguardanti posizioni tecniche e che richiedono certificazioni.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha aumentato questo costo del 10% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi pari a 718.000 dollari.



Costo per coprire le posizioni aperte

Rif.	Metrica	Fonte	Iniziale	Anno 1	Anno 2	Anno 3
E1	Numero di candidati idonei necessari ogni anno	A3	0	2.500	2.500	2.500
E2	Costo per candidato senza Indeed Ads	A4	150 $	150 $	150 $	150 $
E3	Riduzione del costo per candidato idoneo con Indeed Ads	Interviste	30%	30%	30%	30%
E4	Costo per candidato idoneo con Indeed Ads	E2*(1-E3)	105 $	105 $	105 $	105 $
Et	Costo per coprire le posizioni aperte	E1*E4	0 $	262.500 $	262.500 $	262.500 $
	Correzione per i rischi	↑10%				
Etr	Costo per coprire le posizioni aperte (con correzione per i rischi)		0 $	288.750 $	288.750 $	288.750 $
	Totale in tre anni: 866.250 $			**Valore attuale in tre anni: 718.079 $**		

COSTI DI IMPLEMENTAZIONE

Prove e dati. Benché alcuni leader della talent acquisition e recruiter abbiano riferito che ai loro team è servito di un po' di tempo per effettuare l'onboarding su Indeed Ads, altri hanno affermato che il processo non ha richiesto una quantità di tempo significativa.

- Circa la metà delle persone intervistate, facendo riferimento alla facilità d'uso di Indeed Ads, ha dichiarato di non aver avuto bisogno di molto tempo da dedicare alla formazione o all'integrazione dal punto di vista tecnico.
- L'altra metà delle persone intervistate ha riferito che l'onboarding dei propri team su Indeed Ads ha richiesto un po' di tempo.
- Il talent acquisition manager presso un'azienda nel settore sanitario ha affermato che il suo team di recruiting ha dedicato dalle 10 alle 15 ore all'integrazione e all'adozione completa di Indeed Ads.
- Il direttore delle risorse umane presso un'organizzazione nel settore sanitario ha dichiarato che, durante il primo mese di utilizzo di Indeed Ads, l'azienda ha impiegato circa 20 ore per effettuare l'intero onboarding del proprio team di recruiting.
- I partecipanti che utilizzavano un applicant tracking system hanno affermato che l'integrazione di Indeed è stata semplice e non ha richiesto una quantità di tempo significativa.
- I partecipanti al sondaggio hanno indicato che la media ponderata di dipendenti a tempo pieno coinvolti nella formazione e nell'integrazione riguardanti Indeed Ads è pari a 4,1.

"Abbiamo impiegato circa una settimana per preparare tutto. Il processo con Indeed Ads è stato veloce e indolore."

Talent acquisition manager, settore sanità

Modello e ipotesi. Forrester ipotizza quanto segue per l'azienda composita:

- Ha cinque recruiter che usano Indeed Ads attivamente e devono prendere parte all'onboarding iniziale.
- Dopo l'onboarding iniziale, un altro recruiter dovrà fare onboarding ogni anno.
- Ogni recruiter impiega un totale di 6 ore lavorative per integrare completamente l'utilizzo di Indeed Ads nel proprio processo.
- L'integrazione tecnica, che comprende l'application tracking system dell'azienda composita, richiede 5 ore di lavoro aggiuntive.
- Lo stipendio orario complessivo di ogni recruiter corrisponde a 40 dollari. Si tratta di una media ponderata tra singoli collaboratori e responsabili.

Rischi. L'effettivo beneficio finanziario varierà tra le organizzazioni in base ai seguenti fattori:

- Il costo di passare a un nuovo servizio di pubblicazione degli annunci varierà a seconda della complessità e delle esigenze dell'azienda. Sebbene i costi sostenuti dalle aziende partecipanti per il passaggio siano stati esigui, i lettori devono prendere in considerazione le esigenze di selezione di talenti e la situazione della propria azienda e le risorse che occorrerebbero per effettuare tale passaggio.
- I responsabili della talent acquisition e i recruiter che avevano già utilizzato servizi di pubblicazione degli annunci hanno hanno dovuto gestire un cambiamento minore rispetto a quelli che in precedenza avevano usato solo le pagine dei loro siti web aziendali.

Risultati. Per tenere conto di questi rischi, Forrester ha aumentato questo costo del 10% ottenendo un VA totale in tre anni con correzione per i rischi pari a 2.000 dollari.



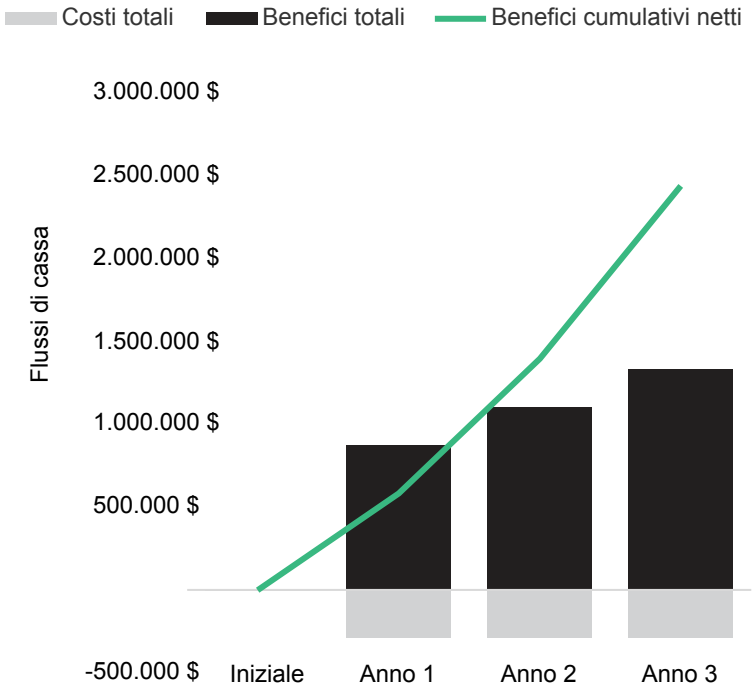
Costi di implementazione

Rif.	Metrica	Fonte	Iniziale	Anno 1	Anno 2	Anno 3
F1	Numero di recruiter che hanno implementato Indeed Ads per la prima volta	D1	5	1	1	1
F2	Ore necessarie ai recruiter per effettuare l'intero onboarding su Indeed Ads	Interviste	6	6	6	6
F3	Ore necessarie per la gestione del cambiamento e l'integrazione tecnica	Interviste	5	0	0	0
F4	Ore di lavoro totali	(F1*F2)+F3	35	6	6	6
F5	Tariffa oraria per recruiter	Standard TEI	40 $	40 $	40 $	40 $
Ft	Costi di implementazione	F4*F5	1.400 $	240 $	240 $	240 $
	Correzione per i rischi	↑10%				
Ftr	Costi di implementazione (con correzione per i rischi)		1.540 $	264 $	264 $	264 $
	Totale in tre anni: 2.332 $			**Valore attuale in tre anni: 2.197 $**		

Riepilogo finanziario

METRICHE CONSOLIDATE A TRE ANNI CON CORREZIONE PER I RISCHI

Grafico del flusso di cassa (con correzione per i rischi)



I risultati finanziari calcolati nelle sezioni Benefici e Costi possono essere utilizzati per determinare il ROI, il VAN e il periodo di ammortamento dell'investimento per l'azienda composita. Per questa analisi, Forrester ipotizza un tasso di sconto annuale del 10%.

Questi valori di ROI, VAN e il periodo di ammortamento vengono determinati applicando fattori di correzione per i rischi ai risultati non modificati di ciascuna delle sezioni Benefici e Costi.

Analisi del flusso di cassa (stime con correzioni per i rischi)

	Iniziale	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Totale	Valore attuale
Costi totali	(1.540 $)	(289.014 $)	(289.014 $)	(289.014 $)	(868.582 $)	(720.276 $)
Benefici totali	0 $	873.470 $	1.102.270 $	1.331.070 $	3.306.810 $	2.705.083 $
Benefici netti	(1.540 $)	584.456 $	813.256 $	1.042.056 $	2.438.228 $	1.984.807 $
ROI						276%

Appendice A:

Total Economic Impact

Total Economic Impact è una metodologia sviluppata da Forrester Research che potenzia i processi decisionali tecnologici di un'azienda e aiuta i fornitori a comunicare la proposta di valore dei propri prodotti e servizi ai clienti. La metodologia TEI aiuta le organizzazioni a dimostrare, giustificare e far capire il valore tangibile delle iniziative in ambito IT all'alta dirigenza e agli altri stakeholder principali delle aziende.

APPROCCIO TOTAL ECONOMIC IMPACT

I benefici rappresentano il valore fornito all'azienda dal prodotto. La metodologia TEI dà la stessa importanza ai benefici e ai costi, rendendo possibile un'analisi completa degli effetti della tecnologia sull'intera azienda.

I costi comprendono tutte le spese necessarie per fornire il valore proposto, o i benefici, del prodotto. Nell'ambito dell'approccio TEI, la categoria dei costi include i costi incrementali in relazione alla situazione esistente dovuti ai costi correnti associati alla soluzione.

La flessibilità rappresenta il valore strategico che può essere ottenuto da ulteriori investimenti futuri che si aggiungono all'investimento iniziale già sostenuto. La possibilità di acquisire tale beneficio ha un VA che può essere stimato.

I rischi misurano l'incertezza delle stime sui costi e sui benefici considerando: 1) la probabilità che le stime confermino le proiezioni originali e 2) la probabilità che le stime vengano monitorate nel corso del tempo. I fattori di rischio, secondo l'approccio TEI, si basano sulla "distribuzione triangolare".



VALORE ATTUALE (VA)

Il valore attuale o corrente dei costi e dei benefici stimati (scontati) dato un determinato tasso di interesse (il tasso di sconto).
Il VA dei costi e dei benefici confluisce nel VAN totale dei flussi di cassa.



VALORE ATTUALE NETTO (VAN)

Il valore attuale o corrente dei futuri flussi di cassa netti (scontati) dato un determinato tasso di interesse (il tasso di sconto). Normalmente, la proiezione positiva di un VAN indica che l'investimento dovrebbe essere effettuato, a meno che altri progetti non abbiano VAN più elevati.



RITORNO SULL' INVESTMENTO (ROI)

Il ritorno previsto di un progetto in termini percentuali. Il ROI viene calcolato dividendo i benefici netti (benefici meno costi) per i costi.



TASSO DI SCONTO

Il tasso di interesse utilizzato nell'analisi del flusso di cassa per tenere conto del valore temporale del denaro. In genere, le aziende utilizzano tassi di sconto compresi tra l'8% e il 16%.

La colonna dell'investimento iniziale contiene i costi non scontati sostenuti all'istante 0 o all'inizio dell'anno 1. Tutti gli altri flussi di cassa vengono scontati utilizzando il tasso di sconto a fine anno. Il VA viene calcolato per ogni stima dei costi e benefici totali. I computi del VAN nelle tabelle di riepilogo rappresentano la somma dell'investimento iniziale e dei flussi di cassa scontati per ogni anno. Le somme e i valori attuali delle tabelle Benefici totali, Costi totali e Flussi di cassa potrebbero non essere esatti, dal momento che potrebbero essere stati arrotondati.

Appendice B:

Dati demografici delle interviste e del sondaggio

Persone intervistate

Persona intervistata	Settore	Campagne basate su obiettivi utilizzate	Dipendenti
Responsabile della talent acquisition	Manifattura	Bilanciamento e Massimo	3.000
Responsabile di programma	Manifattura	Bilanciamento e Massimo	3.000
Recruiter aziendale	Manifattura	Bilanciamento e Massimo	3.000
Direttore della talent acquisition	Sanità	Bilanciamento	2.000
Vicepresidente della talent acquisition	Sanità	Bilanciamento e Massimo	<1.000
Direttore della talent acquisition aziendale	Sanità	Bilanciamento e Massimo	<1.000
Direttore delle risorse umane	Sanità	Bilanciamento e Massimo	2.500
Direttore del marketing per il recruiting e del brand a livello globale	Consulenza	Bilanciamento e Massimo	20.000

Partecipanti al sondaggio

Posizione	Dipartimento	Settore	Campagne basate su obiettivi utilizzate	Dipendenti
Responsabile	Marketing/pubblicità	Servizi aziendali e professionali	Massimo, Costo per candidatura e Candidature target	Da 5.000 a 99.999
Dirigente di alto livello	Risorse umane/talent acquisition	Sanità	Non indicate	100.000 o più
Responsabile	Risorse umane/talent acquisition	Retail/Ingrosso	Costo per candidatura	Da 5.000 a 99.999
Responsabile	Risorse umane/talent acquisition	Servizi aziendali e professionali	Bilanciamento e Massimo	100.000 o più
Responsabile	Risorse umane/talent acquisition	Servizi di sicurezza	Bilanciamento, Massimo e Costo per candidatura	Da 101 a 999 dipendenti
Professionista a tempo pieno	Risorse umane/talent acquisition	Sostanze chimiche, metalli o energia	Costo per candidatura	Da 5.000 a 99.999
Direttore	Risorse umane/talent acquisition	Retail/Ingrosso	Bilanciamento	Da 1.000 a 4.999
Professionista a tempo pieno	Risorse umane/talent acquisition	Trasporti, viaggi, logistica o accoglienza	Candidature target	Da 5.000 a 99.999
Responsabile	Risorse umane/talent acquisition	Retail/Ingrosso	Costo per candidatura	Da 5.000 a 99.999
Responsabile	Marketing/pubblicità	Servizi aziendali e professionali	Costo per candidatura	Da 5.000 a 99.999

Appendice C:
Note finali

[1] Indeed Ads permette alle aziende di avere accesso all'80% degli utenti in cerca di lavoro tramite Indeed, Glassdoor e oltre 120 diversi partner specializzati e selezionati. Fonte: Comscore, numero di visitatori unici, maggio 2021. Tasso di visite incrociate da parte di utenti in cerca di lavoro 3 volte superiore rispetto al tasso di persone non alla ricerca di un impiego.

[2] Total Economic Impact è una metodologia sviluppata da Forrester Research che potenzia i processi decisionali tecnologici di un'azienda e aiuta i fornitori a comunicare la proposta di valore dei propri prodotti e servizi ai clienti. La metodologia TEI aiuta le aziende a dimostrare, giustificare e far capire il valore tangibile delle iniziative in ambito IT all'alta dirigenza e agli altri stakeholder principali delle aziende.

[3] Katy Tynan, The Great Resignation: The Reality Behind The Headlines, Forrester Blog.

FORRESTER