



Как писать письма, которые помогут  
закрывать вакансии

# Как email помогают HR

crm —  
group®



# Немного о нас

Занимаемся автоматизацией и персонализацией маркетинга, разрабатываем собственные продукты.

Находимся в Рязани.

125 человек в команде.

Гибридный формат работы.



# Кого и как нанимаем

- технических специалистов (CRM-маркетологи, разработчики, верстальщики, DevOps, тестировщики, техподдержка);
- творческих специалистов (маркетологи, дизайнеры, авторы, корректоры);
- аналитиков, project- и product-менеджеров;
- бэк-офис — бухгалтерию, HR, sales, документооборот.

9229 откликов

982 тестовых отправлено

390 тестовых выполнено

264 собеседований

61 человек в команде

# Email жив?

90% коммуникаций с соискателями проходит в почте:

- позволяет систематизировать информацию;
- кандидаты не теряются;
- больше возможностей для автоматизации;
- ускоряет работу;
- большой охват;
- можно отслеживать результаты;
- воспринимаются кандидатами более серьёзно;
- дёшево.



# Что должно быть в письме

- тема;
- приветствие;
- имя соискателя;
- имя и должность рекрутера;
- информация, которую хотите донести— разделена на абзацы не более 2—3 предложений;
- подпись с именем, должностью, названием компании и контактами.

Добрый день, Светлана!

Меня зовут Светлана, я менеджер по персоналу в Email Soldiers.

Спасибо за отклик на вакансию Автор в команду контента! У вас в резюме не указана желаемая зарплата. Подскажите, сколько бы вы хотели получать в Email Soldiers?

Светлана Чурилина  
менеджер по персоналу  
CRM-group  
+7(920) 992-70-92

**crm —  
group®**

ОТВЕТИТЬ

ОТВЕТИТЬ ПО ШАБЛОНУ

ЗАКРЫТЬ

Отправлено 16:27 · 2 сен 2022

# Холодное письмо vs теплое

Побольше расскажите о компании.

Уточните, почему именно этому человеку вы решили предложить работу и где взяли контакты человека.

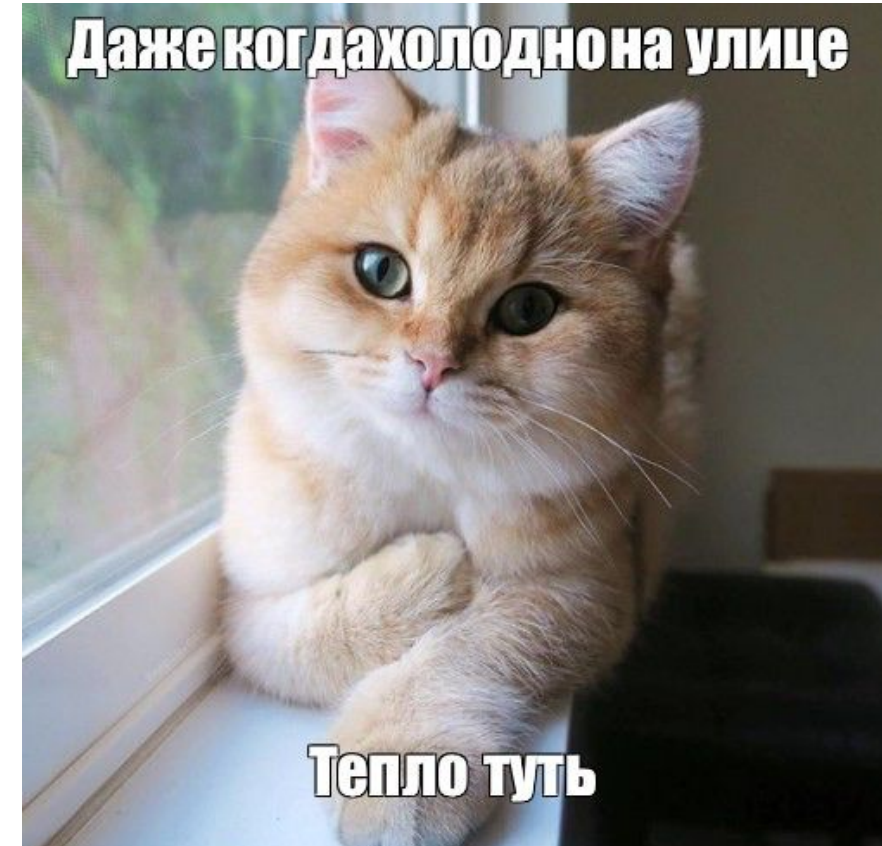
Кратко опишите вакансию:

- почему может быть полезен проект;
- чем предстоит заниматься;
- какая команда;
- какой стек используете;
- какие требования к соискателю;
- какие условия работы.

Расскажите о ваших преимуществах, делайте акценты на том, что важно человеку.

Прикрепите ссылку на вакансию для подробного изучения.

Закончите вопросом, который вовлекает в диалог.





# Как повысить open rate



# Актуальная тема письма и содержание

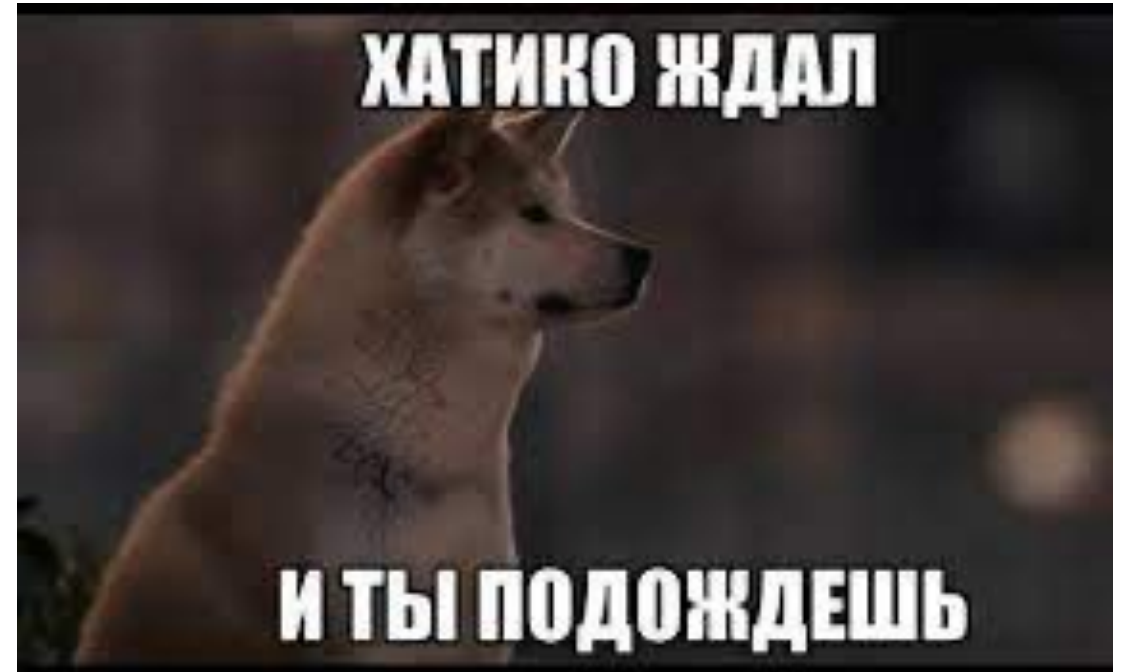
- помните про тему; Хорошие новости от Email Soldiers 426 Настя, пришли, пожалуйста, ссылку на статью. Светлана Чурилина CRM-grou...
- точно сформулируйте содержание письма в теме — 40-60 символов;
- добавьте эмоций; Радостные новости от Email Soldiers 502 Света, спасибо! Очень рады, что ты приняла оффер! На связи!) Светлана Ч...
- меняйте тему в переписке с одним кандидатом. Email Soldiers кое чего не хватает 193 Виктория ! Меня зовут Светлана, я менеджер по персоналу в Email Soldiers. В...



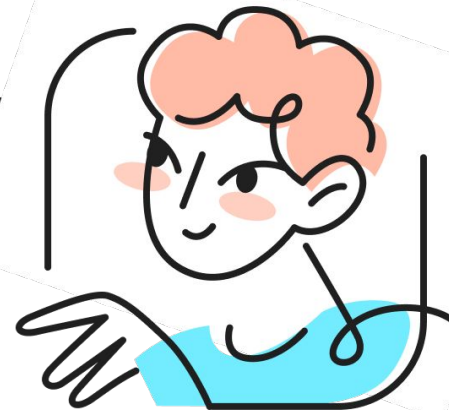
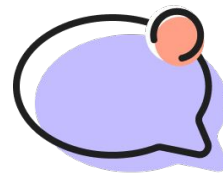
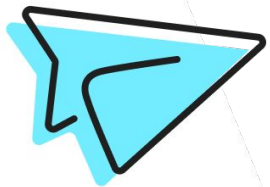


# Ускорьте коммуникацию

- В почтовиках мы конкурируем с другими работодателями, сервисами доставок, онлайн-школами, магазинами и пр.;
- Чем дольше перерыв в общении, тем ниже будет открываемость;
- Особенно оперативными важно быть на первых этапах отбора.



**Я узнаю тебя из  
ТЫСЯЧИ**



# Немного про ToV

Показывает вашу корпоративную культуру.

Снижается вероятность ошибки найма и текучень на испытательном сроке.

Оставляете в воронке только подходящих под культуру кандидатов.

Устанавливается эмоциональная связь, вас запоминают.

Повышается вероятность принятия оффера.

## зачем

## как

Общаетесь на ты или на вы с кандидатами?

Используете неформальный стиль общения или деловой?

На чём делаете акцент при описании компании и вакансии?



# Наши правила общения

Общение с кандидатами уважительное — на вы, но при этом не снобное. Пишем не занудно, легко и понятно. Общаемся с позиции партнёров. Мы на одной волне со специалистами из диджитал сферы возраста 25—35 лет.

**Избегаем отглагольных существительных (они слабаки, нам такие не нужны)**

*осуществить покупку — купить*

*произвести покраску — покрасить*

**Избегаем пассивного залога**

*Макеты были сделаны новым дизайнером → Новый дизайнер сделал макеты*

Не ставим в предложение больше трех однородных членов подряд. Человек просто не сможет их запомнить.


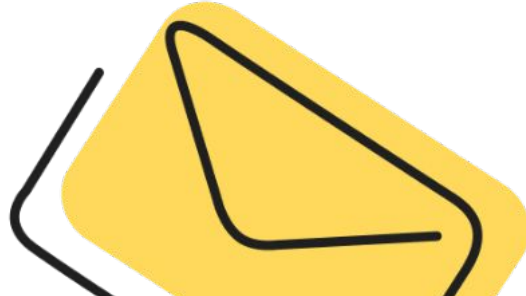
**Избегаем «гусенички» из существительных в родительном падеже**

*Текст копирайтера клиента — Копирайтер клиента прислал текст*

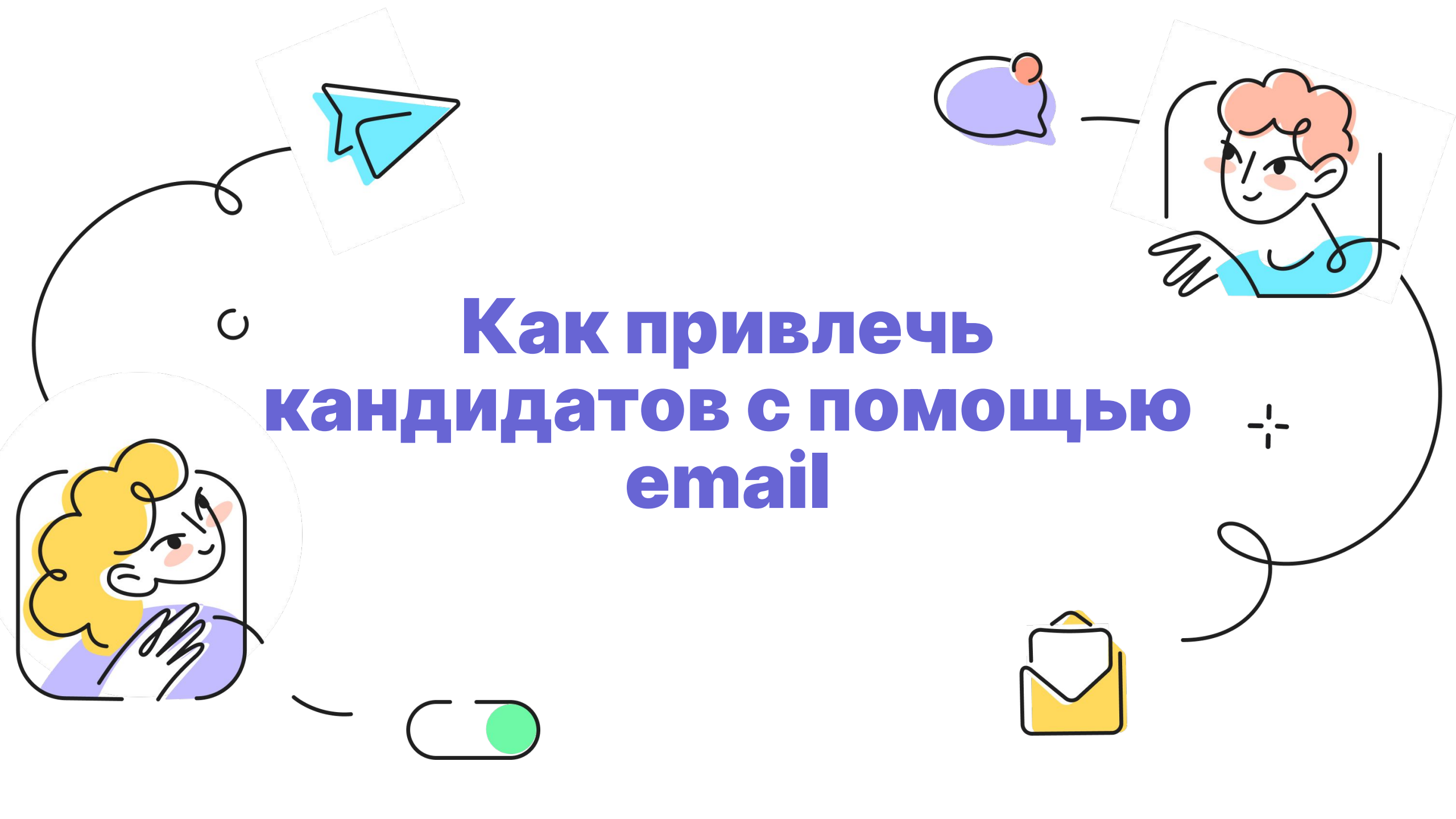




# Как отказы помогут пополнить базу кандидатов

- даже формальное письмо лучше молчания;
  - аргументируйте отказ;
  - дайте пользу, тогда кандидат не обидится и вернётся снова;
  - поблагодарите за участие в отборе;
  - содержание отказа может зависеть от этапа отбора .
- 
- 

# Как привлечь кандидатов с помощью email



# Дайджесты вакансий

crm — group® в CRM Вакансии мая

## Вакансии мая

Привет! Это CRM group и дайджест наших вакансий.

Мы изменились, из агентства email-маркетинга email Soldiers выросли в большую группу компаний и открыли магазин. Чтобы развиваться дальше, продолжаем набирать классных спецов.

В дайджесте расскажем об агентствах и командах, из которых состоит наша группа компаний, и вакансиях в них. Выбирайте и откликайтесь!

### Email Soldiers — агентство CRM-маркетинга.

Основное направление нашей работы — CRM-маркетинг. Он даёт возможность построить индивидуальную коммуникацию с тысячами клиентов.

#### CRM-маркетолог Senior

Этот человек продвигает, как бренд, взаимодействует с пользователями через мессенджеры, email, push и SMS.

Он делает это так, что продажи растут, клиенты возвращаются и обоняет бренд. И даёт возможность предпринимкам и руководителям командой тоже продвинуться.

**от 100 000 Р**

[Подробнее](#)

### В агентстве EMS

Есть своя команда из трёх аналитиков, которая помогает клиентам с анализом эффективности маркетинга и разработкой программ лояльности. Проектная становится больше, поэтому мы ищем ещё одного человека.

#### SQL-аналитик

Составляет и отлаживает SQL-запросы.

Разрабатывает аналитическую отчётность и работает с большими массивами данных.

# Письма с вакансией

crm — group® в Email Soldiers Растём и ищем сильных


## Ищем сильных спецов в группу компаний

[Откликнуться на вакансию](#)

Из агентства email-маркетинга мы выросли в группу компаний — CRM-group. Нам нужны сильные CRM-маркетологи. Те, кто готов строить, рулить, генерить идеи и развиваться вместе с нами.

### Почему у нас работают лучшие

**Антон Колесников**  
Senior CRM-маркетолог, команда




Василий Middle — до Senior-маркетолога за десять месяцев.

#### Что нравится в компании

- мне доверяют,
- не парит мозги,
- меня ценят,
- могу реализовывать свои амбиции.

Больше всего мне **нравится побеждать** и вкусняшки в офисе!

**Наталья Кечина**  
Senior CRM-маркетолог, команда



Василия из Junior — до Senior-маркетолога за полгода года.

#### Что нравится в компании

- **Ключевое — свобода.** Я сама управляю своим развитием, загрузкой, графиком.
- **Ответственность и дисциплина** позволяют поддерживать эту свободу.
- **Колоссальный опыт и ресурс** агентства.
- **Человечность и прогрессивность** коллектива. Всегда! Меня сильные, смелые и вовлечённые люди, с которыми классно работать!

## Твори и веди за собой

Мы поможем. Ты можешь собрать свою команду, продумать стратегию и внедрить её — аперёд, мы тебе доверим.

Неси любые предложения, даже самые смелые. Если идея хорошая, поможем её воплотить: поддержим, дадим инструменты и свободу.

### Подстраивай график под себя



Работаем с 10 до 19, но ты можешь выстраивать график по-своему. Главное — чтобы работа была выполнена, процессы налажены, а клиенты и коллеги были в курсе, когда тебя нет.

### Обучайся за счёт компании



Хочешь прокачаться в новой сфере или подтянуть экспертизу — запроси. В твоём распоряжении топовые школы и лучшие курсы за счёт компании. Всё для твоего развития.

### Поддерживай психологическое здоровье



Можно ходить на бесплатные консультации с корпоративным психологом.

### Работай на удалёнке или в офисе



У нас есть офис в Рязани, но ты можешь работать из любой точки мира — процесс удалёнки у нас налажен.

## Скучно не будет. Готов? Тогда погнали!



### Стажёр

от 30 000 Р

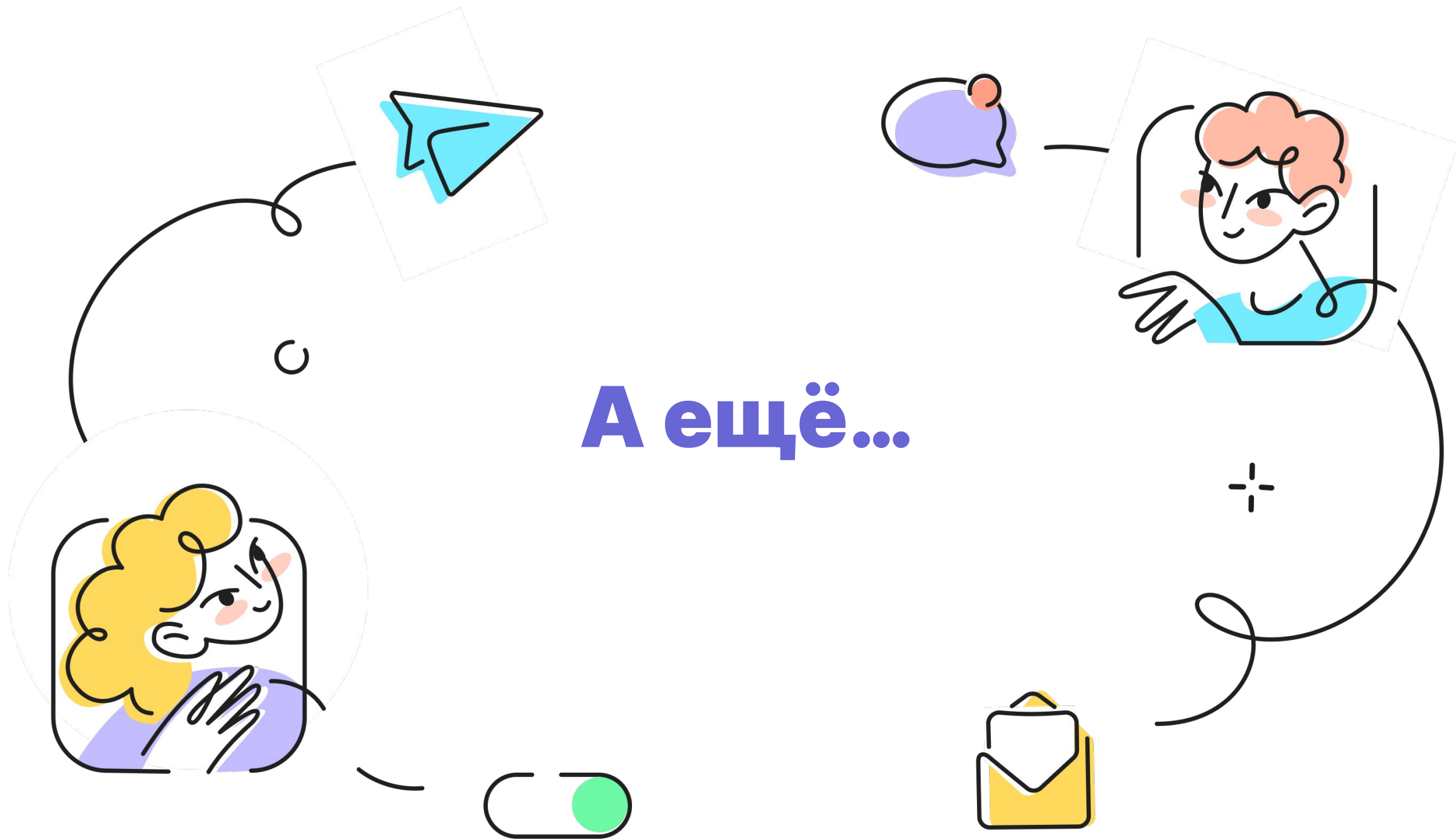
[Откликнуться](#)

### Middle

от 50 000 Р

[Откликнуться](#)

А ещё...





# Рассылки для новичков

## 2) Внедряемся и запускаем процесс



Команда аналитиков изучает бизнес клиента.

Собирает информацию о покупателях и продуктах, смотрит, что делается в компании до нас.

CRM-маркетолог пишет стратегию.

На основе аналитики составляем план работы: что и когда будем делать, что нам для этого понадобится, каких целей хотим достичь.

Программисты настраивают лидогенерацию.

Речь про сбор **базы подписчиков** — именно с ней мы будем работать в будущем. Это могут быть посылы на сайте, баннеры в офлайн-магазине и т.д. Собранные данные — имена, email, номера телефонов — отправляются в специальную программу.

CRM-маркетолог настраивает каналы коммуникации.

Это могут быть email-рассылки, sms, мессенджеры и т.д. Именно через них мы будем отправлять личным сообщениям.

Формы позволяют собирать, так что можно интегрировать. С нетерпением ждем, когда кто-нибудь напишет стикероответ или пришлет рисунок вместо текста.



## учно, но лезно



### итаем

19:00, но страничка не читается. Главная, делать лень в рабочих чатах в течение часа.

машин, что шум в офисе мешает сосредоточиться, хочется остаться дома и работать так в обычном

с. Придется немного подождать, можно объяснить, почему вы себя

де на видео

ся в компании, чем занимаюсь

, приложить свою фото, чтобы

# Письмо об окончании ИС



Вот такой урожай мы собрали в сентябре

Привет!

А вечер-то совсем не хмурым, потому что сегодня мы поздравляем наших ребят с прохождением испытательного срока. Сентябрь щедер только на урожай кабачков, но и на такие классные события в нашей команде.

Сегодня ребята будут купаться в лучах славы, как каждый приличный (нет) человек по осени купается в опавших кленовых листьях. В этом письме ничего лишнего — только наши поздравления, прошедшие испытательный срок, много листов, позитива, осеннего уюта и кабачков). А каждый листочек на фото — это наш уважительный труд и талант!



Волков Саша



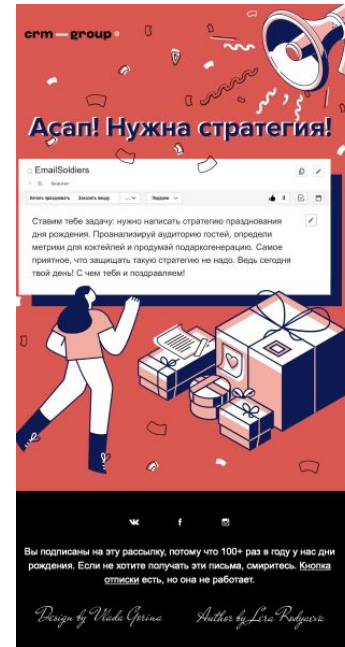
плывут в большое путешествие

Саша — это грибной дождь. С ним весело и приятно! Маленькими каплями, переливающимися на солнышке, на нас падают аккуратные Сашины шуточки. Он отлично (практически образцово) шёл по дневнику джуна. За первые три месяца уже ведёт коммуникацию на проекте PUMA по производству контента, а там ответственно и сложно. Разрулил кейс с попаданием рассылки в «возможный спам» и сам докопался до причины твоей ситуации. Инициировал встречу Людмила со стейкхолдерами для обсуждения совместных проектов (провел инициативу). Научился делать сложные репорты по итогам месячной работы с результатами для клиентов.



«Будь вовлеченным, отвечай во всех чатах или хотя бы ставь эмоджи! Читай статьи в блоге и пиши сам. Не кути перед важными созвонами. Из жизненного опыта всё!»

# Поздравления с ДР



# Дайджесты новостей

Заполненный дайджест летних новостей

Веб-версия, если не отображается картинка

EMAIL SOLDIERS

Amore More, Goodbye



Привет!

Это дайджест внутренних солдатских новостей за прошедший период — как обычно за сезон почитаем первый снег, делимся и из жизни команды и вспоминаем, как про

## EMS в цифрах

- 9 новых проектов подписки отдал продан за лето
- 26 новых партнеров подписали команда Digital Academy
- 113 человек сейчас работает в команде
- 1000 на столько процентов Сергея Соболевского увеличили доход с помощью Mailbox
- 1180 подписчиков в инструменте «Держать релеитора»
- 3701 отзыв получил отдел HR

## Как я провёл это лето

Monk

Лера Роднева

заполнен дайджестом на море

Заполнюсь использовать возможностями сотрудника айтишной компании и поработать у моря. Поехали семьей на Азов. Дальше мог бы быть рассказ о том, как круто сидеть на пляже с ноутбуком, вдыхая морской воздух, но этого не будет. Море кошло медузами, на пляже был адский ветер, а ещё мы словили ротавирус со всеми втекающими.

## Работаем

- 🔥 **Задать тренды**  
Этим летом из «Бурно Кинеша» улетела корова Коля. Это история подхватила СМК. В соцсетях они привлеклись, что могли назвать успешного Колю и замотать с ним совместный бизнес.
- 🔥 **Находим своих**  
Раньше в директ «Держать релеитора» часто приходили мамочки за советами по домашним. Сейчас всё чаще подписываются мамы из директала, которым нравится наша продукция.
- 🔥 **Оптимизируем**  
Для клиентов VCSNU собрали базу компонентов и ассесов: с ней по трафику конвертили 500 заказов и конверсия можно быстрее.
- 🔥 **Растём**  
В DA за лето выросли в 2,5 раза по трафику, конвертили 500 лидов и пополнили рублевый выучки.
- 🔥 **Ускоряем процессы**  
Всегда нехватало для всех таблиц по выставлению заявок. Как это — стали закрывать месяцы до 15-го числа, а не тупеть до 22-го.
- 🔥 **Автоматизируем**  
Для обработки откликов используем Hubspot, теперь вся информация о кандидатах в одном месте, легко обрабатывается и отслеживается.

To be continued...  
Оставайтесь с нами, продолжение следует!



# Эффективность канала

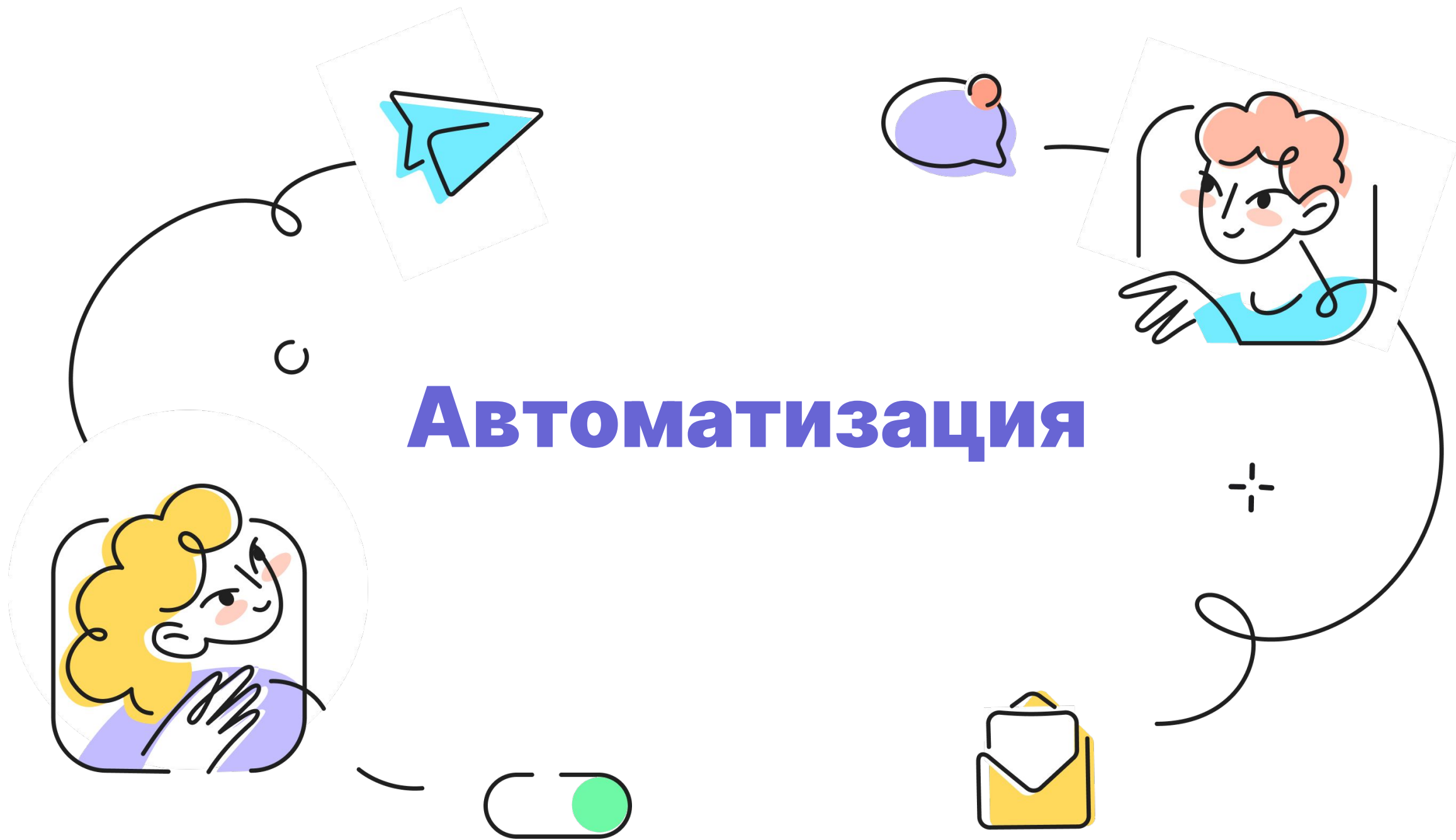
**70%** — open rate;

**15%** — конверсия писем в ответ.

**90%** — доходимость до собеседования.



# Автоматизация

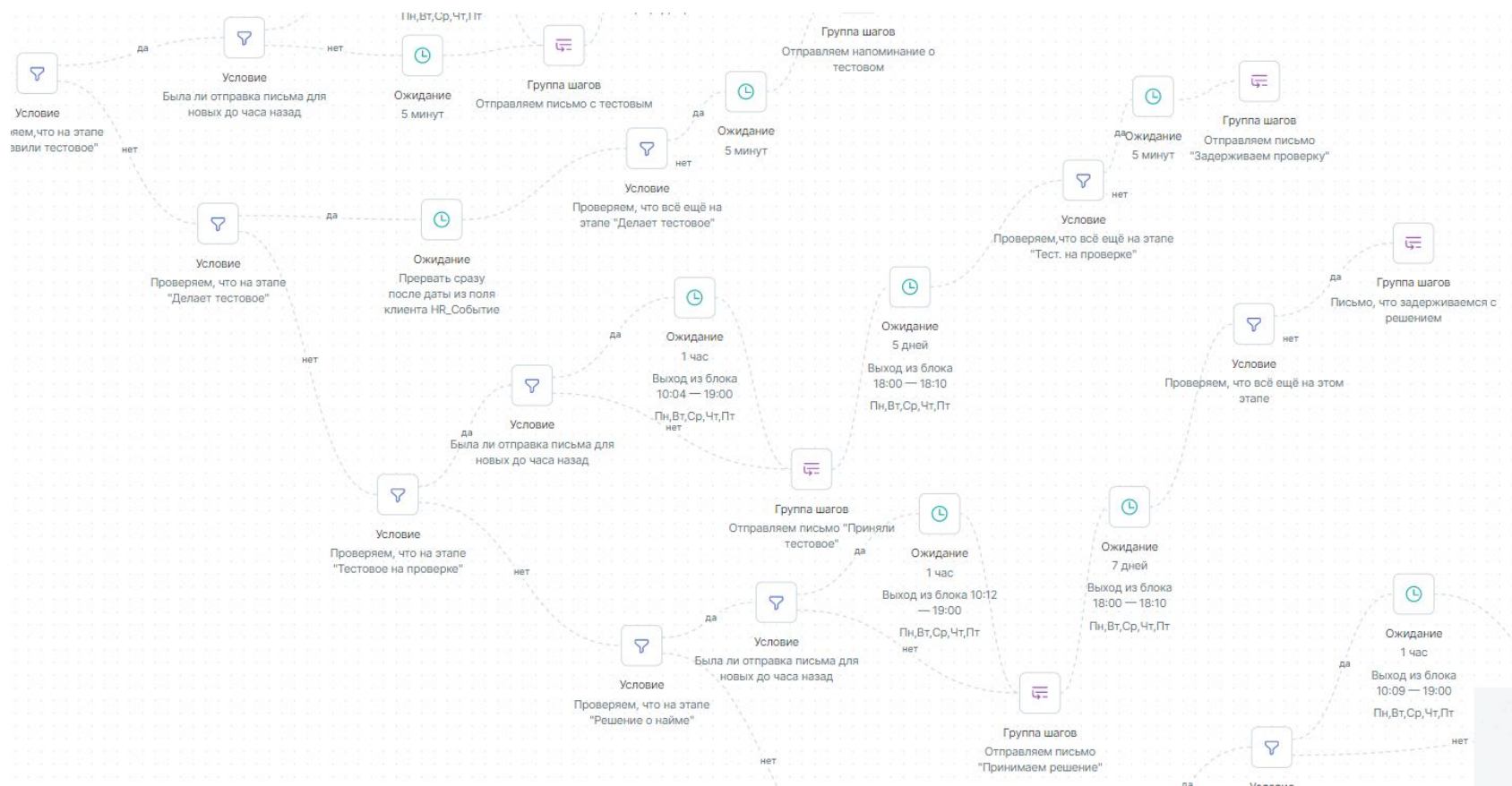


# Huntflow + Mindbox

- при переносе кандидата на другой этап отправляется автоматическая коммуникация;
- автоматические напоминания кандидатам о тестовом задании, дате собеседования;
- автоматические коммуникации с кандидатом при задержке на этапе проверки тестового задания, принятия решения по кандидату;
- интеграция с нашим сайтом вакансий;
- интеграция с лендингом реферальной программы.



# Huntflow + Mindbox



# Вопросы

