



Bewerbungen an die gesamte Branche richten das führt rasch zum Traumjob

Die Erkenntnisse der Direktwerbung, auch für die eigene Jobbewerbung nutzen

(NL/4278260528) Ich bin immer wieder erstaunt, wenn ich junge Menschen nach der Anzahl der Bewerbungen befrage, die sie aussenden. Da ist der junge Mann, der sich um den Job eines Tischlers bewirbt und ganz verzweifelt ist, weil er nach 25 Bewerbungen noch keine Antwort bekommen hat. Sorry, aber Werbung ist Masse daher sollte man auch in der Jobbewerbung etwas konsequenter sein und jede Bewerbung mindestens 100mal versenden. So die Meinung des Werbetherapeuten, der dafür plädiert, die gesamten Branchenadressen eines ganzen Großstadt oder Landkreises mit seinem Werbebrief zu beschicken. Zusätzlich zum Know-How, das der Werbetherapeut in Coachings vermittelt, liefert er auch die entsprechend günstigen Branchen Post-Adressen oder Mail-Adressen gleich per Download mit <http://werbetherapeut-adressen.com/adressenshop/>

Der Werbetherapeut: "Jeder Unternehmer weiß, dass er mit 5 oder 10 Flyern keinen Umsatz machen wird. Eine Pizzeria verteilt Tausende Flyer. Bei Jobsuchern hat sich dieses Werbedenken leider noch nicht herumgesprochen. 0815-Bewerbungen kann jeder und das ist das Problem." Um den Traumjob zu erhalten muss man passende Unternehmen finden und für das Unternehmen interessant sein. Oftmals ist man während einer Bewerbungsphase auf lokale Jobangebote fixiert und angewiesen, weil man einfach nicht weiß wo im ganzen Bundesland oder sogar landesweit die entsprechenden Unternehmen sitzen. Hier ist der Adressenkauf vom Adressen-Shop <http://werbetherapeut-adressen.com> die Lösung. Wer den Traumjob in einer bestimmten Branche haben will, muss sowohl flexibel als auch kreativ sein und sollte daran denken, dass die Erfolgsquote bei normalen Werbebriefen bei nur rund 0,5 bis 3 Prozent liegt. Wer also nur 10 Briefe versendet, darf sich nicht wundern, wenn er keine Antwort bekommt auf seine Bewerbung. Wer sich daher nur auf wenige lokale Firmen beschränkt und stets nur 0815-Bewerbungen einreicht hat wohl die vermeintlich schlechtesten Chancen.

Für den Traumberuf muss man bereit sein neue Techniken und Wissen aus der Werbung in seine Bewerbung einfließen zu lassen. Was das Arbeitsamt sagt, muss nicht immer stimmen wer in seiner Bewerbung auffällt hat schon gewonnen. Daher werden für die Bewerbungen Unternehmensadressen aus einem größeren Einzugsgebiet benötigt, evtl. aus dem gesamten Bundesland oder sogar landesweit. Aber wie gelangt man schnell und einfach an diese Adressen? Der Adressen-Shop bietet Firmenadressen aus den unterschiedlichsten Branchen und Ländern zum Kauf an. Möchte man beispielsweise als Altenpfleger arbeiten, so kann man die Adressen von Pflege- und Altenheimen über den Adressen-Shop erwerben. Die Anschriftenpakete beinhalten stets mehrere Hundert Adressen. Wahlweise ist es bei dem Anbieter möglich auch Anschriften aus dem Ausland zu erwerben. Mit diesen Topadressen können die interessanten Bewerbungen an die jeweiligen Unternehmen geschickt werden. Es ist zu beachten, dass eine Bewerbung interessant gestaltet sein muss um das Interesse der Firma zu erregen. Das Unternehmen sollte im Idealfall davon überzeugt sein den Bewerber im Unternehmen beschäftigen zu müssen.

Pressekontakt

Der Werbetherapeut

Herr Alois Gmeiner
Rembrandtstraße 23
1020 Wien

werbetherapeut@chello.at

Firmenkontakt

Der Werbetherapeut

Herr Alois Gmeiner
Rembrandtstraße 23
1020 Wien

werbetherapeut.com
werbetherapeut@chello.at

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.

Anlage: Bild

