

Strategische vragen voor het nieuwe wervingsjaar



Welke keuzes maak jij om de instroom van studiekeizers te verbeteren?

Een succesvol wervingsjaar begint niet bij de volgende open dag, campagne of voorlichtingsactiviteit. Het begint bij de strategische keuzes die je vandaag maakt. Onderwijsinstellingen staan voor een steeds grotere uitdaging: hoe bereik, overtuig en begeleid je studiekeizers in een onderwijsmarkt die voortdurend in beweging is? En minstens zo belangrijk: waar leg je de focus?

Om daarbij te helpen, heeft Youngworks een overzicht samengesteld met strategische vragen die richting geven aan een sterke instroomaanpak. Gebruik ze als aanleiding voor reflectie, gesprek en besluitvorming binnen je organisatie. Van doelgroepinzicht en profilering tot voorlichting, organisatie en strategie: deze vragen helpen je om met meer focus en samenhang te werken aan de instroom van morgen.

1. Aansluiting bij de jongerenwereld

Een effectieve instroomaanpak begint bij inzicht in de doelgroep. Toch baseren veel opleidingen en opleidingsinstellingen hun keuzes nog vooral op ervaring en aannames. Ondertussen verandert het studiekeuzegedrag van jongeren en zien we ook grote verschillen tussen interessegebieden.

Hoe goed begrijpen we de **drijfveren, twijfels** en **verwachtingen** van onze studiekeizers? Hoe brengen we deze structureel in kaart?

Jongeren oriënteren zich **steeds meer online en steeds minder** (alleen) offline. Spelen we voldoende in op die ontwikkeling? Wat doe je als het open dag-bezoek daalt?

Hoe profileren we ons als **partner** die jongeren helpt bij het maken van hun studiekeuze?



2. Jullie profile ing

Voor studiekeizers is het verschil tussen diverse opleidingen en instellingen lang niet altijd duidelijk. Juist daarom is een sterk en onderscheidend verhaal belangrijk: voor de hele organisatie, per domein (studierichting of sector) en per opleiding. Jezelf profileren betekent dat je niet alleen vertelt waar je goed in bent, maar ook dat je snapt wat je doelgroep daaraan heeft: relevantie. Die ontstaat door hun behoeften en drijfveren goed te begrijpen en daarmee te verbinden.



3. Voorlichting & studiekeuzebegeleiding

Het is essentieel dat aangeboden contactmomenten aansluiten bij de vragen, onzekerheden en behoeften van studiekeizers. En daarin zijn ze heel divers: afhankelijk van waar ze zitten in hun student journey, maar ook los daarvan: in hun houding, gedrag en de invloed van hun sociale omgeving.



4. Wervingsaanpak

Instroom ontstaat niet door één open dag of campagne. Succesvolle instellingen werken gedurende het hele jaar aan zichtbaarheid, profilering, voorlichting en binding.



5. Eigenaarschap

Instroom is niet alleen een verantwoordelijkheid van marketing of communicatie. Ook managers, beleidsadviseurs, docenten en voorlichters spelen een belangrijke rol, ieder vanuit een eigen verantwoordelijkheid. Samenwerking is cruciaal om tot goede en inspirerende content te komen of bijvoorbeeld niet te laat in het voorlichtingsjaar nog een nieuwe campagne of extra voorlichtingsactiviteit op te tuigen.



6. Doorontwikkeling

Veel instellingen evalueren pas wanneer de instroom tegenvalt. Structurele verbetering vraagt om een continu proces van leren, analyseren en bijsturen.



Tot slot

Waarschijnlijk kun je niet alle vragen direct beantwoorden. Dat hoeft ook niet. De waarde van deze vragen zit vooral in de gesprekken die ze op gang brengen en de inzichten die daaruit ontstaan.

Een succesvolle instroomaanpak draait immers niet om één campagne, open dag of communicatiemiddel. Het is het resultaat van de keuzes die je als organisatie gedurende het hele jaar maakt – keuzes die samen richting geven aan een sterke en consistente wervingstrategie.

Meer weten?

Ga naar [Youngworks.nl](https://youngworks.nl) voor meer informatie over ons bureau en ons aanbod. Laat je inspireren door onze blogartikelen en cases en abonneer je op onze nieuwsbrief en ontvang maandelijks een update over de jongerenwereld.

Of neem contact met ons op! We maken graag kennis met jouw organisatie en uitdaging.



info@youngworks.nl



youngworks.nl



020 – 4199 840