

[OVERSKRIFT: HVAD DU TILBYDER/VÆK INTERESSE]

[Hvorfor vi er det perfekte match] om din motivation specifikt for dette job

Instruktion: I det første afsnit bør du gå direkte til pointen. *Fx:* For at opnå den størst mulige effekt med jeres sociale medier, har I brug for en digital strategi og en kernefortælling om [Virksomhed]. Hvis I hyrer mig som jeres marketingkoordinator vil I få en entusiastisk og erfaren SoMe-nørd, der kan løse denne og mange andre opgaver for jer – og bidrage til at nå [Virksomheds] mål om [konkret mål/mission/vision].

Instruktion: Nævn også gerne hvorfor du er motiveret for at arbejde sammen med/for specifikt denne virksomhed og ikke bare hvilken som helst. *Fx:* [Virksomheds] produkt [eller historie] er super interessant og efter en grundig research af jeres sociale medier har jeg allerede nogle forslag/ideer til at forbedre [Virksomheds] online tilstedeværelse. Jeg har en passion for at opnå mål gennem strategisk kommunikation og historier online – det giver mig simpelthen et kick af at se tallene stige og løbende finde nye måder at forbedre resultaterne.

[Sådan vil jeg hjælpe jer med at nå målene] hvordan du hjælper til at de “vinder”

Instruktion: I andet afsnit kunne du give konkrete eksempler på, hvordan du vil hjælpe virksomheden, hvad de vil opnå ved at vælge dig eller (på et sølvfad) servere argumenter for hvordan/hvorfor du har de rette kompetencer til at løse deres “problemer” og nå deres mål. Forsøg at beskrive deres fremtid, når du er på holdet. Du kan også med bulletpoints liste, hvordan du kan hjælpe:

- Bulletpoint og underoverskrifter (på afsnit i denne skabelon) gør det let for læseren at skimme dine “sellingpoints” (grunde til at vælge dig).
- Husk at rekrutteringsfolk ofte kun har få sekunder/minutter til at læse/skimme dit materiale.
- Så sørg for at holde dine “sellingpoints” korte, tydelige og fremhævede.

[Sådan vil jeg lindre/fjerne jeres problemer] hvordan du løser deres problemer

Instruktion: I det tredje afsnit kunne du give andre konkrete eksempler på, hvordan du vil hjælpe virksomheden, hvad de får ud af at ansætte dig, hvad du bringer til bordet, hvor(dan) du har løst sådanne opgaver/problemer før. Undgå at antage, at de har tid til at regne ud, hvad du kan gøre for dem. Vær så konkret som muligt og giv helst eksempler/mal et billede af, hvordan det ville være for dem at have dig med på holdet.

[Sådan arbejder jeg alene og i teams] hvordan du arbejder/bidrager som kollega

Instruktion: I det sidste afsnit kan du med fordel nævne noget om dig som person og hvordan du arbejder/bidrager som kollega. Hvis du lister tillægsord, så giv konkrete eksempler på, *hvordan* du er “beslutsom” eller “ambitiøs” (dette vil adskille dig fra de andre beslutsomme og ambitiøse kandidater du er oppe mod. Du kunne også nævne, hvordan du typisk tilgår en opgave på egen hånd eller hvordan du bidrager til løsningen i teams.

Instruktion: I den sidste sætning bør du give et call-to-action (uden “håb”, for du har lige givet dem et godt tilbud. Tro på dig selv!) *Fx:* Jeg ser frem til at møde dig og medbringer gerne mine ideer til samtalen. (Det er smukt, hvis denne sætning kan referere tilbage til din overskrift/kernetilbud.)

De bedste hilsner

Navn Navnesen