Informacja prasowa

**Jak pozyskiwać referencje na rynku IT?**

**Branża IT od dłuższego czasu boryka się z brakiem pracowników. Według Komisji Europejskiej w całej Unii Europejskiej brakuje ponad 600 tysięcy programistów. W samej Polsce niedobór określany jest na poziomie 50 tysięcy osób. Jak firmy mogą pozyskać pracowników? Istotna jest opinia o danym pracodawcy, a także siła rekomendacji. Jak pozyskać referencje na rynku IT? To długotrwały proces, jednak opłacalny. Odpowiednie referencje umożliwiają pozyskiwanie nowych klientów i utrzymanie obecnych.**

Pandemia COVID-19 przyspieszyła cyfrową transformację na całym świecie. Najważniejszym motorem napędowym rozwoju firm są automatyzacja i transformacja cyfrowa. Cyberbezpieczeństwo jest najwyższym priorytetem, zwłaszcza teraz, gdy firmy przenoszą się do „chmury”. W związku z rosnącym popytem na cyfrowe rozwiązania wzrosło także zapotrzebowanie na pracowników IT, w tym programistów wyższego szczebla. Niedobór programistów popycha europejskie firmy w kierunku outsourcingu. Wiele przedsiębiorstw intensywnie poszukuje pracowników. Jak pozyskać referencje na rynku IT? I dlaczego są tak istotne?

**Zapotrzebowanie na pracowników IT będzie rosnąć**

W badaniach przeprowadzonych przez Whitelane Research i partnerów, wśród największych europejskich organizacji wydatki na IT w firmach mają wzrosnąć o 38 procent. Co trzecie przedsiębiorstwo z uwagi na brak pracowników IT zdecyduje się zlecić outsourcing. Zaledwie 15 proc. przedsiębiorstw planuje podejmować mniej aktywności online. Dane te pokazują, że firmy będą poszukiwać zarówno pracowników, jak i zewnętrznych jednostek, które będą wykonywać zlecenia z zakresu IT.

 – *Dane rynkowe pokazują, że zainteresowanie rozwiązaniami chmurowymi będzie rosnąć. Dla firm oznacza to, iż będą potrzebować coraz więcej pracowników z obszarów IT. Już dzisiaj w Polsce notujemy ogromne niedobory programistów na rynku. W tym celu przedsiębiorstwa szukają rozwiązań, które umożliwią znalezienie i utrzymanie pracownika na dłużej. Ogromną rolę odgrywa siła rekomendacji, a także referencji* – mówi Sebastian Kopiej, Prezes Zarządu agencji PR Commplace.

Obserwacje pokazują, że pracownicy przywiązują ogromną rolę do referencji danej firmy. W dobie rynku pracownika to firmy muszą zabiegać o odpowiednie opinie. Nie tylko po to, by pozyskać pracowników. Także po to, by zainteresować zleceniodawców.

**Jak pozyskać referencje na rynku IT?**

Na jakie referencje zwracają uwagę potencjalni kandydaci do pracy? To opinie od byłych pracowników, ale także od firm, z którymi dana firma współpracowała.

Referencje i rekomendacje nie tylko pomagają przyciągnąć potencjalnych kandydatów do pracy. Marketing referencyjny służy także pozyskiwaniu nowych klientów i utrzymaniu obecnych. Z naszych obserwacji wynika, że ponad 80 procent konsumentów nim dokona zakupów czyta opinie. Największe znaczenie mają te, które padają z ust znajomych*. – Ponad 70 procent konsumentów ogółem ceni opinie ustne innych osób. Kluczowe jest zatem włączenie pracowników do procesu budowania opinii o formie. W procesie budowania strategii referencyjnej niezbędne jest wykonanie obszernego audytu i analiza metod pozyskiwania referencji* – podkreśla ekspert z agencji PR Commplace. – *Kolejnym krokiem jest przygotowanie case studies, a także ksiąg referencyjnych. Istotny czynnik to również pracownicy. Zaangażowanie ich w aktywne pozyskiwanie referencji to strategiczne posunięcie*. – dodaje.

Program marketingu polecającego zapewnia uporządkowany i zrównoważony przepływ pozyskiwania nowych klientów. Przy wsparciu agencji PR, która dysponuje arsenałem skutecznych narzędzi w tym obszarze, proces ten przyniesie spodziewane efekty.