



RECRUITMENT · DATA

# Source of Hire.

2025/2026

## Waar komen sollicitaties echt vandaan?

Inzichten uit miljoenen bezoeken in OTYS Go!

BEREIK

**+5 miljoen**



SOLLICITATIES

**+498.000**

# Waar komen je sollicitanten echt vandaan?

Jouw organisatie is dagelijks bezig met recruitmentmarketing en vacatures vervullen, anders was je dit nu niet aan het lezen natuurlijk. 😊 Veel recruitment-organisaties investeren flink in recruitmentmarketing kanalen, maar weten niet wat ze nou daadwerkelijk opleveren. Traffic is makkelijk te meten, maar traffic is niet hetzelfde als een daadwerkelijke hire. In dit rapport laten we zien welke kanalen daadwerkelijk sollicitaties genereren, en welke er vooral goed uitzien op een dashboard.

Je ontdekt kort en krachtig wat de inzichten zijn en wat voor actiepunten jij vandaag kunt ondernemen om die hires binnen te harken!

## ONZE DATASET

**5M+**

BEZOEKEN

**498K**

SOLLICITATIES

**2025**

BEGIN 2026

**NL+BE**

FOCUS MARKT

De data komt uit **OTYS Go!**, op basis van meer dan 5 miljoen bezoeken en 498.000 sollicitatie-events in 2025 en begin 2026. Focus ligt op de Nederlandse markt, aangevuld met inzichten uit België. Blader snel verder, dan kom je erachter welke kanalen het meest converterend zijn...

# Wat de data zegt.

We kunnen heel lang lullen, maar laten we gewoon meteen de data op een rijtje zetten voor je. Kun jij zo meteen verder met de actiepunten die we je geven! Oké, in het kort:

## 01 Meer bereik is niet gelijk meer sollicitaties

Om even een voorbeeld te geven: Google en Meta genereren samen 61% van het bereik, maar slechts 8% van de sollicitaties. De conversieratio van Google ligt op 1%, voor elke kandidaat die solliciteert, klikken er 99 weg.

## 02 LinkedIn is de grote verrassing

Met een conversieratio van 34%, dat is bijna 35× hoger dan Google. Wie via LinkedIn binnenkomt, is vaker geneigd ook daadwerkelijk te solliciteren.

## 03 'Indeed' biedt veel converterende mogelijkheden

Indeed sponsored levert 46% van alle sollicitaties. Indeed organic converteert op 36%. Bij beide opties zit je dus aan de hoge kant.

## 04 Onderschat nationale kanalen niet

De NationaleVacaturebank.nl (conversieratio van 17,6%) scoort verrassend hoog. 'werkzoeken.nl' levert via direct-apply\* 32.000 sollicitaties uit amper 76 bezoeken: de hoogste conversieratio van alle gemeten kanalen. In België is VDAB (conversieratio van 15,6%) een bekend en goed converterend jobboard.

## 05 Je eigen website is een parel

Wie hier terechtkomt, is vaak al overtuigd om te solliciteren. Toch is het het meest onderschatte kanaal. Als mensen eenmaal op je website zijn, zorg dan dat je de hele UX/UI journey zo goed inricht dat ze ook daadwerkelijk solliciteren.

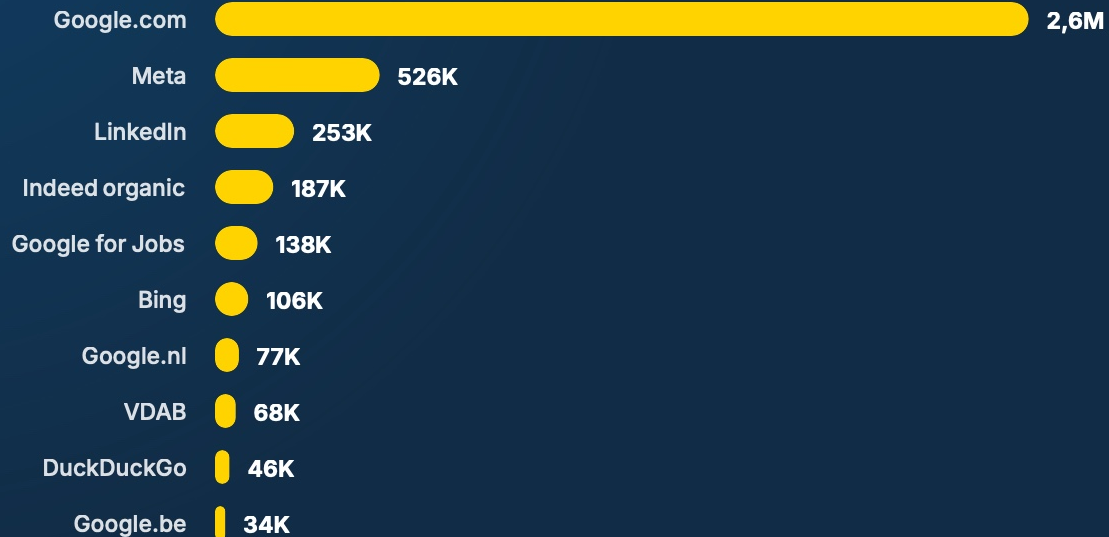
## 06 AI zoekmachines: een kanaal om in de gaten te houden

Steeds meer kandidaten zoeken via ChatGPT, Perplexity of Google AI Overviews naar een baan of werkgever. AI-modellen sturen geen herkenbare referrer mee, waardoor deze kandidaten vaak verschijnen als 'direct traffic'. AI-traffic converteert gemiddeld 5 tot 9× beter dan organisch zoekverkeer via Google, en groeit 165× sneller.

↓ Onderbouwing met grafieken op de volgende pagina's · Bronnen AI-traffic: Seer Interactive, 2025; WebFX, 2025

# Google trekt **alle aandacht**.

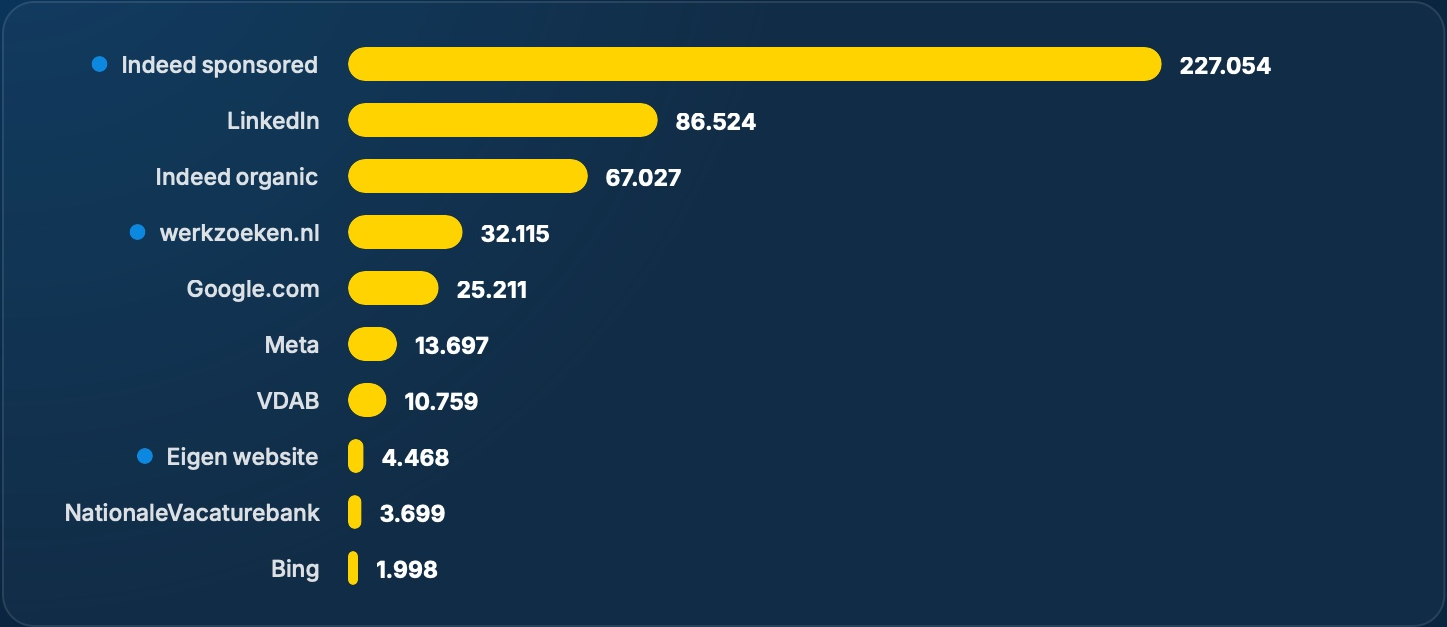
Google.com alleen is goed voor **2,6 miljoen unieke bezoeken**, meer dan alle andere kanalen samen. Facebook en LinkedIn volgen op afstand.

**TOP KANAAL****Google.com — 2.6M visits****SAMEN 61% BEREIK****Google + Meta domineren **het bereik****

Bron: OTYS ATS · Unique visits per kanaal · 2025/begin 2026

# De ranglijst draait helemaal om.

Indeed sponsored levert 227.054 sollicitaties, bijna de helft van het totaal. Google zakt naar plek 5, LinkedIn klimt naar plek 2.



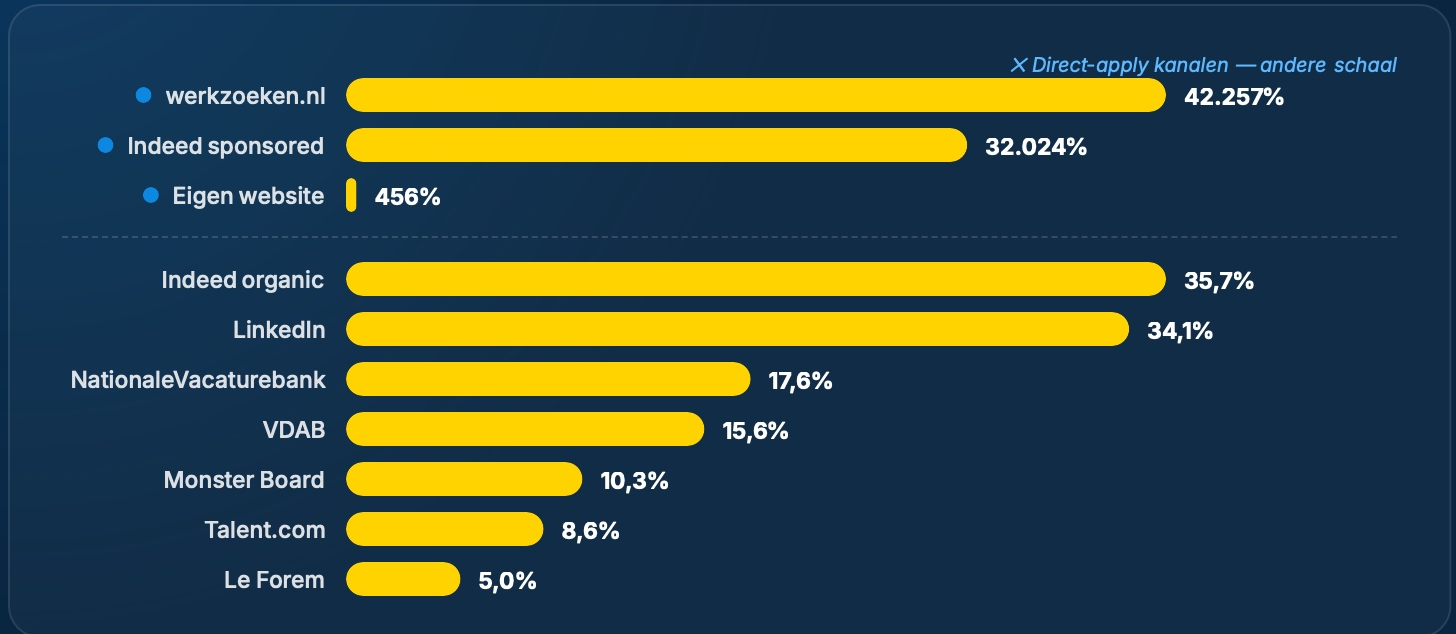
TOP KANAAL  
Indeed sponsored — 227K

GOOGLE DAALT VAN 1 → 5  
Hoog bereik, lage conversie

Bron: OTYS ATS · Totaal sollicitatie-events · 2025/begin 2026

# Intentie bepaalt alles.

Direct-apply kanalen meten op een ander moment, daarom de extreme ratio's. Voor 'normale' kanalen zijn **Indeed organic (35,7%)** en **LinkedIn (34,1%)** ongeëvenaard.



## \* Hoe kan het dat werkzoeken.nl meer sollicitaties heeft dan bezoeken?

Dat is geen fout in de data, het is direct-apply integratie. Platformen als werkzoeken.nl sturen kandidaten niet naar jouw vacaturepagina. Ze laten mensen direct solliciteren binnen het jobboard zelf. Er is dus géén careersite-bezoek geregistreerd, maar wel een sollicitatie in je ATS.

Bron: OTYS ATS · Sollicitaties als % van bereik · 2025/begin 2026

# Vijf dingen die je **morgen** kunt doen.

En dan nu hetgene waarop je zat te wachten. Uiteindelijk wil je meer sollicitaties met hetzelfde budget. Wat zijn concrete actiepunten om meteen op te acteren?

## Verschuif budget van Google & Meta

01

Check in je ATS hoeveel sollicitaties Google en Meta je de afgelopen 3 maanden hebben opgeleverd. Grote kans dat het minder dan 10% is van je totaal, terwijl je er wel een flink deel van je budget aan uitgeeft. Verschuif dat budget naar kanalen met bewezen conversie, zoals LinkedIn of Indeed sponsored. Dit kan uiteraard verschillen per branche, dus houd altijd je eigen cijfers in de gaten en leg ze naast elkaar.

## Schaal LinkedIn op als rendementskanaal

02

Betekent concreet: zet LinkedIn Job Slots in voor je moeilijkst vervulbare vacatures, test Sponsored Jobs op doelgroepen die je organisch niet bereikt, en meet per campagne hoeveel sollicitaties het oplevert. En om het nogmaals te benadrukken: sollicitaties, niet hoeveel impressies. LinkedIn laat zichzelf namelijk graag goed uit de verf komen met data. Het is maar net hoe jij het interpreteert.

## Behandel Indeed sponsored en organic als twee aparte kanalen

03

Indeed organic converteert op 35,7%, Indeed sponsored op 32%, organisch is dus net zo sterk én gratis. Optimaliseer daar eerst op: gebruik vacaturetitels die kandidaten écht intypen, vermeld een salarisrange (geeft een organische boost), en houd je bedrijfspagina actueel. Pas als je organisch op orde is, zet je sponsored in als gerichte boost voor moeilijk vervulbare vacatures.

## Investeer in de UX van je eigen carrièresite

04

Loop je sollicitatieproces zelf door op je telefoon. Hoeveel stappen zijn er? Hoe lang duurt het formulier? Elke onnodige stap kost je sollicitaties van mensen die al klaar waren om te solliciteren. Eén uur werk hier kan direct tientallen extra sollicitaties opleveren.

## Houd AI-traffic in de gaten

05

Ga naar Google Analytics en filter op 'direct traffic'. Zie je de afgelopen maanden een stijgende lijn zonder dat je daar een campagne voor hebt gedraaid? Dan is de kans groot dat AI zoekmachines als ChatGPT en Perplexity al kandidaten naar je toesturen. Zorg dat je carrièresite en je Glassdoor pagina up-to-date zijn, dat is je belangrijkste AI-optimalisatie op dit moment.

## BONUS TIP

VOOR DE SLIMMERIKEN

# GEO is het nieuwe SEO.

Jazeker, een bonustip voor jou! Deze gaat over GEO. Je kent vast nog wel SEO, maar dat is oud. GEO is het nieuwe SEO. Ook wel **Generative Engine Optimization** genoemd.

**GEO: optimaliseer voor AI-antwoorden, niet alleen voor Google.** Kandidaten zoeken steeds vaker via AI-modellen als ChatGPT of Perplexity naar vacatures en werkgevers. Om daar gevonden te worden:

- 1 Schrijf vacaturetitels die mensen ook echt intypen, niet intern jargon.
- 2 Vermeld altijd locatie, remote/hybrid, salaris en vereiste skills: AI haalt daar zijn antwoorden uit.
- 3 Zorg voor recente, positieve reviews op Glassdoor en Indeed: AI citeert platforms met veel reviews **3x vaker**.
- 4 Voeg structured data (schema.org) toe aan je carrièresite zodat AI je vacatures correct interpreteert.
- 5 Publiceer content over je organisatie als werkgever op meerdere plekken: LinkedIn, vakbladen, je eigen blog. AI trekt uit al die bronnen.

(Bronnen: iCIMS, 2025; WorkCrew, 2025)

OVER OTYS GO!

# Wil je gratis een kijkje nemen hoe je **inzicht** krijgt?

Je hebt nu concrete actiepunten. Maar hoe zet je die om in de praktijk? Een goed ATS helpt je daarmee. Denk aan automatische rapportages zodat je die niet handmatig hoeft bij te houden, en tools voor vacatureverspreiding zodat je vacatures op de juiste plekken landt.

**OTYS Go!** is gebouwd om je, naast overzicht, ook **inzicht** te geven in recruitment.



 Beschikbaar

## MAAK KENNIS

### Erwin Terpstra

Recruitmentspecialist · OTYS

Erwin, onze recruitmentspecialist, kijkt graag eens vrijblijvend met je mee. Wat gebruik je nu? Waar liggen kansen? En welke features helpen jou om gericht en efficiënter te werken? Dat doe je in 15 minuten, of gelijk in een volledige demo. Helemaal vrijblijvend.

Boek 15 minuten met Erwin →

Of vraag gelijk een demo aan →