

AFRO

Adva
Fresh
Real
Outline



リクルーティング事業 基本業務の流れ

アプローチ

お客様に合わせた方法で、**採用ニーズ**を確認します。
初回接触は電話が多く、
営業時間やピークタイムを外すなど、業界ごとに繋がりがやすい時間帯に合わせたり、
どんなトークが良いかと、日々工夫をしています！
他にも、求職者動向のメルマガ配信や、郵送など、方法はさまざまです。

私たちが紹介します



2022年入社
まいみ

2021年入社
かずき

ヒアリング(商談前)

採用ニーズをキャッチしたら、
より良い提案をお持ちできるよう**採用背景**を確認します。
「いつまでに」「何名」採用予定か、
「欠員補充」か「増員予定」か、
「どんな人がなぜ辞めてしまうのか」、
「なぜ新しい人を採用したいのか」など、
「それってどうして?」「どういうこと?」と
繰り返し疑問を持ちながら深堀をしていきます。



事前準備

商談は、お忙しい方にお時間を頂くからこそ、
一度でご納得頂ける提案をお持ちすることを心掛けています！
そのために大切なのが事前準備です。
ヒアリングした情報をもとに
過去のご掲載結果や、同じ地域・業界での**応募相場**を確認、
さらには、競合よりも選ばれる条件なのかも考慮しながら
プランを決定していきます。
お客様が選びやすいように、松竹梅3プランの用意が理想です！

ヒアリング(商談時)

商談前は「採用背景」を確認しましたが、
商談では「**お客様のことを知る**」ためのヒアリングをします！
飲食店なら、店名の由来や客層、具体的な仕事内容、
賄いはあるか、スタッフの年齢層などの
基本的な情報はもちろん、
「競合店には絶対負けない魅力」や
「もう1店舗オープンしたい」というような**今後の展望**なども
伺っていきます。

提案

ヒアリングした情報を元に、
お客様の**採用課題を解決できるプラン**を提案します！
大切なのは、「どこにいる誰に」「どんな魅力」を訴求するか。
深夜まで働いてくれる大学生のバイトが欲しいという時には
「一人暮らしで効率よく稼ぎたい学生」とターゲットを設定し、
学生読者が多いタウンワークへ掲載して、
「深夜手当で時給UP」をアピールしましょう！など
100社あれば100通りの提案があります！



掲載後のフォロー

私たちの仕事は、**掲載がゴールではありません**。
何人と面接し、どんな方を採用されたのか。
採用された方は定着して活躍されているかなど、採用・定着まで継続して伴走をします！
採用が叶わなかった時には、原因を追求し、**採用できるまで再提案**をしていくのも求人広告ならではの。

