



「顧客以上に顧客を思う」仕事紹介

お客様の採用課題解決・目指す姿の実現のために、本部と店舗の間に入り、連携したことで、採用成功、そしてブランディング・集客へと、お客様の成長に大きく貢献できた事例のご紹介です。

お手伝いしたお客様

- 関東に10店舗ほど展開する、クラフトビールが有名な飲食店
- 入社1年目、たまたま飲みに行ったお店で店長と仲良くなったことをきっかけに、採用の相談を受けた



2021年入社 まりこ

お客様が目指す姿

- 「何度も通いたくなるような“街のビール屋さん”」
- このお店が好きな人材でスタッフを揃え、店舗運営を行っていきたい

目指す姿が
実現できない

ヒアリングをしてわかったお客様の状況

- どの店舗も人手不足
- 本部と店舗の採用したいターゲット像がズレている
- 本部人事担当の採用知識が乏しく、自社に合う採用手法がわからない



設定した課題と対策

人手不足×採用ターゲット・手法が定まっていないお客様の状況は“お客様が目指す姿が実現できない”と思い、次のような課題と対策を考え、提案しました。

【課題】

- ① 自社に最適な採用手法がわかっていないこと
- ② 本部と店舗の認識のズレ

【対策】

- ▶ 最適な採用手法を知る
- ▶ 各店舗の採用ニーズを正しく把握する

実際の提案内容

- ① 無料で求人掲載できるプランを使ってお試し掲載。
 - ▶ 掲載結果をもとに、各店舗の採用相場を知り、最適な採用プランを判断する
- ② 各店舗へ足を運んで、ヒアリング。
 - ▶ 店舗それぞれの特徴・採用ターゲットに合わせた原稿内容で掲載する



お客様を誰よりも知り、採用成功、そして成長のお手伝いへ。

お客様が私に求人を任せてくださったのは、「すべての店舗に足を運び、状況を把握した提案ができた」ことでお客様にとって必要な部分を補えたことが一番の理由だと思います。現在はWEB事業に携わる新たな立場から、店舗のブランディングや集客のお手伝いをしており、企業の「採用成功」、そして「成長」へ大きく貢献することができたお仕事です！これからも自分のできることを増やし、「お客様にとってより良いこと」を提供できる営業マンになりたいです！

