



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。

私たちが紹介します



2021年入社
りゅういち

2023年入社
りん

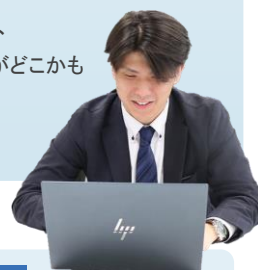
初回接触は電話が多く、営業時間
やピークタイムを外すなど、
業界ごとに繋がりがやすい時間に
合わせたり、

どんなトークが良いか、
日々工夫をしています！

事前準備

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
「いつまでに・何名採用予定か」、「どんなことにお困りか」など、
採用背景・採用課題を確認します。

事前に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強みがどこかも
最適なプランを用意していきます。



ヒアリング(商談時)

商談前は「採用背景・採用課題」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ターゲット・プランを提案します！
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」をターゲットとして設定。

提案するのはIndeed PLUS。どれくらいの期間で
いくら予算をかけるとよいのか、を考えます。
100社あれば100通りの提案があるので
お客様にピッタリなプランをご提案します。

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。**

掲載後、採用できたかどうかはもちろん、どれくらいの人々が求人情報を見ているのか、
そこから応募してくれているのは何人なのか。何人と面接し、どんな方からの応募があったのか。
お客様からお話をお伺いし、掲載データを見ながら振り返りを行います。

採用が叶わなかった時には、原因を追求し、専任の運用スタッフとともに
何を改善するとより効果アップにつながるのか、

「採用ターゲットの変更」「原稿内容の見直し」以外に「採用条件の変更」や「応募後のフローの改善」など
幅広いご提案を行っていきます。**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サービスです。

採用ができれば終わり、でもありません！採用された方は定着して活躍されているかを定期的にお伺いし、
採用後の定着、その先の**企業成長やお客様が目指す姿の実現**まで継続して伴走をします！

