



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



2023年入社
ゆうか

2021年入社
かずき

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**などもお伺いしていきます。

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いいのか、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、どれくらいの方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

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！

