



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

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！



2022年入社
まいみ

2021年入社
かずき

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に「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考慮しながら、採用ターゲットを考え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**していきます。



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」以外にも、「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！

