

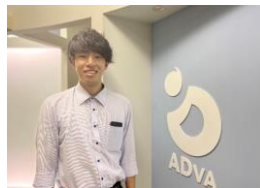


「顧客以上に顧客を思う」仕事紹介

お客様の**採用課題解決・目指す姿の実現**のために、お客様の目標を明確に理解し、当事者意識を持ち提案することで採用成功、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

- 関西エリアで製造業の派遣を行っている企業様
- 2021年に新設したばかりで社長と副社長の2名体制で業務を行っていました



2020年入社 そら

お客様が**目指す姿**と現状

【目標】半年後までに

登録者100名 ▶ 稼働者50名

【現状】登録者30名 ▶ 稼働者20名



目標未達成の要因として

2名体制のため**媒体選定に力が入れられておらず**

効果的な媒体の選択、予算配分の仕方が不明確なことが分かりました。

自分の介在シーンはここだ！と思い、行動することに。

実際に**行ったこと**

①**ビジネスプロセスの理解&適切な目標の明確化**

└ 人材派遣会社特有のビジネスモデルの理解を深め、案件ごとの利益を把握。

採用単価目標や、注力案件の利益目標を設定し、お客様と共有する

②**掲載原稿の見直しやIndeed運用の強化**

└ 目指す未来に向けて、同業他社の動きや、自社・自社案件の強みを踏まえ

原稿内容を見直し、Indeedのアルゴリズムを踏まえた運用に力を入れる



結果、適切な媒体で予算をかけることができ、**応募単価をこれまでの半額以下に抑える**ことに成功。

登録者数・稼働者数ともに**1.5~2倍まで伸ばす**ことができました。

社長から「これまで手探りだったが、何をすべきかが明確になった」

「営業でクライアントに求人情報を聞くときに、求職者目線で考えられるようになった」と

嬉しいお言葉をいただくことができました！

起業間もない瞬間に初めて携わり、**これまで以上にお客様に深く踏み込み介在することで**

お客様と一緒に成長することができたと感じています！

