

尽さん

# 採用マーケティング 支援サービス「尽さん」 ご提案資料

営業職人材の母集団形成から、選考・定着までを一気通貫で支援する統合型プロモーション

[Client Name] 御中

# 「応募」を集めるだけでなく、「採用と定着」までを科学する。

本提案書では、Indeed・Meta広告・ATS（採用管理システム）を組み合わせた、貴社専属の「統合型採用プロモーション」をご提案します。



## 母集団形成の最大化

顕在層（Indeed）と潜在層（Meta）への同時アプローチで、営業職人材の応募を最大化。



## 採用パイプラインの可視化

応募から内定・稼働までの数値を可視化し、ボトルネックを解消。



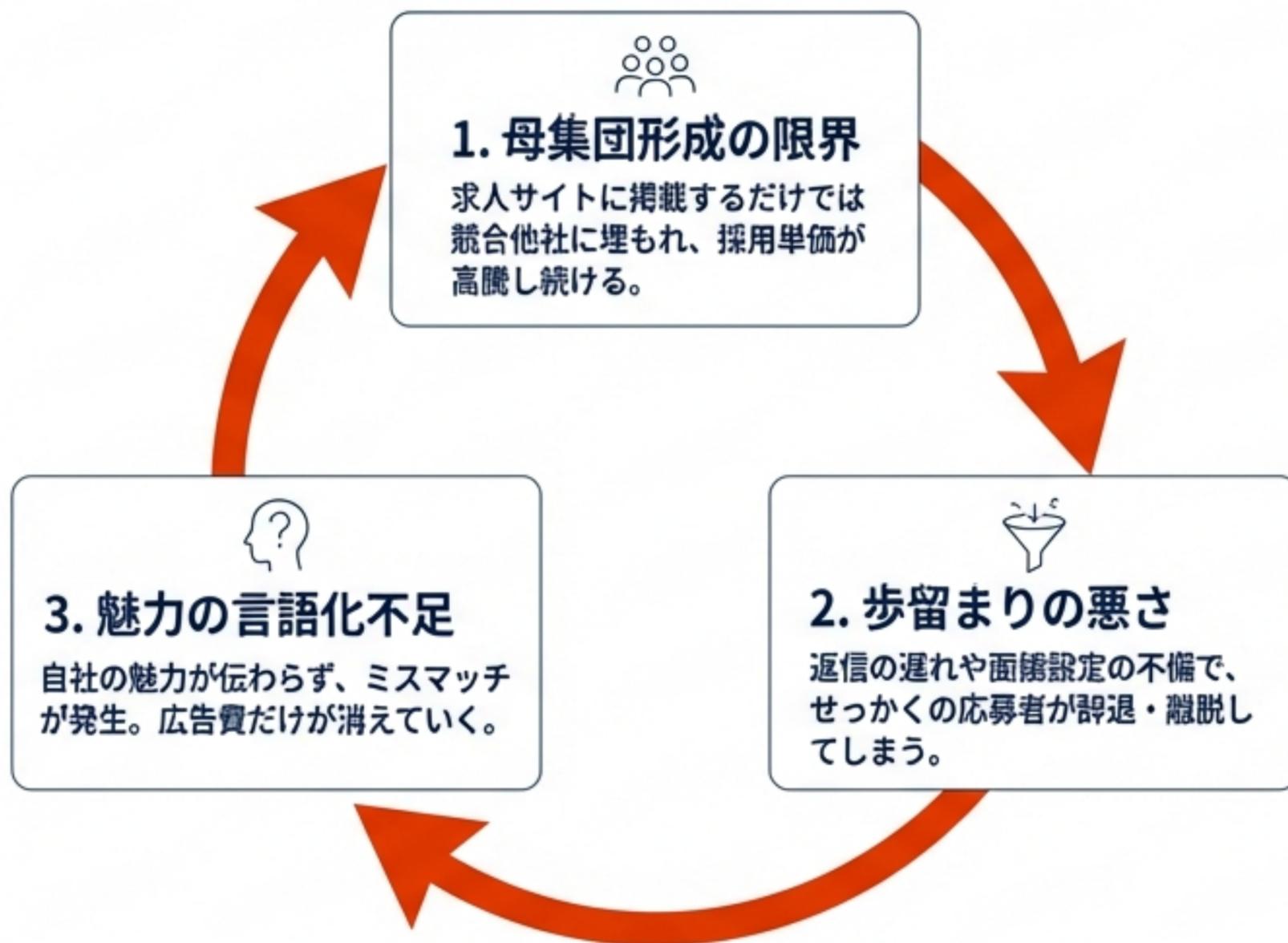
## 採用コスト（CPA）と工数の最適化

媒体運用から面接日程調整までを「尽さん」が並走し、貴社の採用工数を削減。

単発の広告出稿ではなく、継続的に成果が出る「採用基盤」を構築します。

# なぜ、今の採用はこれほどまでに難しいのか？

多くの企業が陥る「採用の負のスパイラル」を構造的に解決する必要があります。



「求人を出して待つ」だけの従来型手法では、このスパイラルから抜け出せません。

# 施策を「点」ではなく「線」で捉える、統合型採用マーケティング。

私たちは単なる広告代理店ではありません。貴社の採用チームの一員として、「戦略・集客・管理」のすべてを一気通貫で設計します。



- Total Execution: 運用型広告、ダイレクトスカウト、エージェントコントロール等の最適ミックス。
- DX & Efficiency: ATS（Core）を標準装備し、オペレーションを自動化・透明化。

# 本施策の全体設計：4つの要素を統合運用

これらを単体ではなく「ひとつの基盤」として運用することで、フェーズ別の改善が可能になります。

## 1. 求人票・ペルソナ設計

「誰を採用するか」の定義と言語化。

## 4. ATS・パイプライン管理

選考プロセスの可視化と歩留まり改善。



## 2. Indeed・Meta広告

顕在層・潜在層へのアプローチによる母集団形成。

## 3. 採用サイト・LP構築

候補者の受け皿となり、応募意欲を高める。

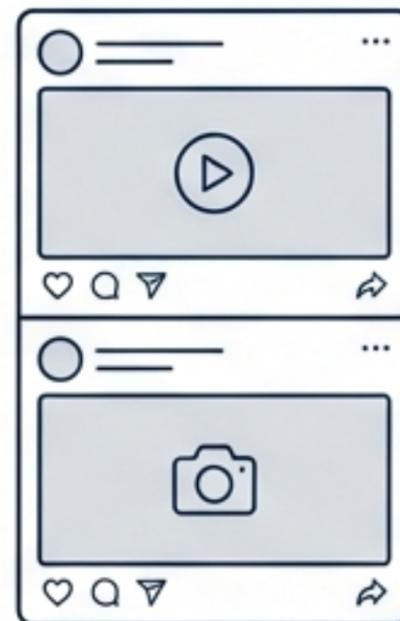
# 顕在層・潜在層を網羅する、攻めの求人広告運用

## Indeed広告（顕在層へ即効性）



- Targeting: 転職意欲の高い層。
- Sales Context: 「営業」「インセンティブ」「キャリアパス」等のキーワードを構造的に原稿へ反映。
- Operation: 「掲載型」ではなく、クリック率・応募率を見て日々改善する「運用型」として最適化。

## Meta広告（Facebook/Instagram） （潜在層へのアプローチ）



- Targeting: 転職を検討し始めた潜在層。
- Creative Strategy: 「収入モデルの柔軟性」「働き方の自由度」など、営業職に響く訴求軸でバナーを展開。
- Testing: A/Bテストを繰り返し、反響の高いクリエイティブに予算を集中配分。

# 候補者の不安を払拭し、応募率を最大化する「受け皿（LP）」の構築

広告で興味を持った候補者は、必ず「リサーチ」を行います。ここで離脱させないための専用LPを構築します。

## 仕事内容の具体化

1日の稼働イメージ、  
テレアポや商談のスタイル。



## 報酬の透明性

インセンティブモデル、  
モデル年収の提示。

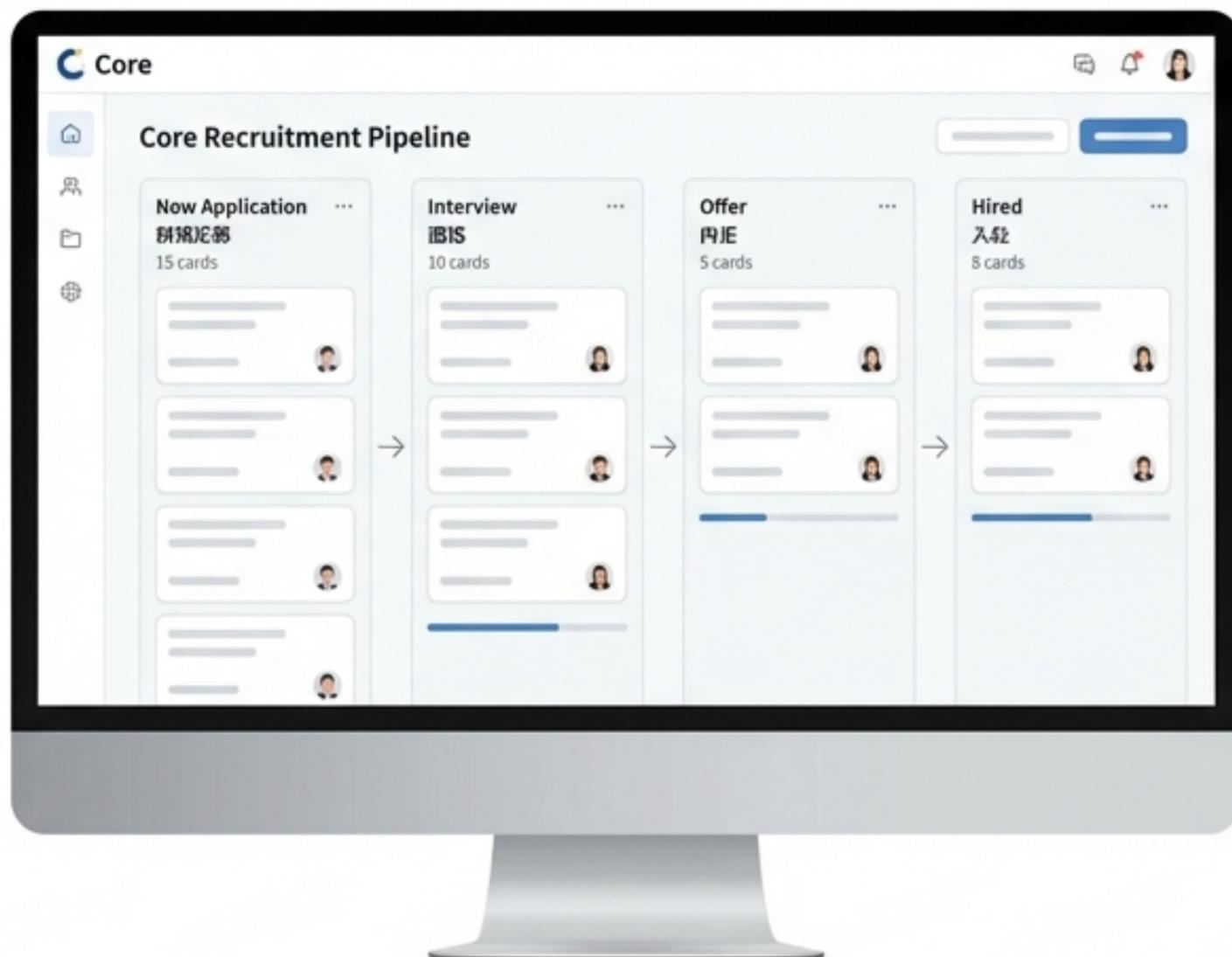
## 安心感の醸成

よくある質問への回答、  
キャリアパスの提示。

Goal: 「ここで応募すれば安心できる」と感じられる構成により、広告流入からのCVR（応募率）を高めます

# 採用DXによるパイプラインの可視化・最適化

採用管理システム「Core」を運用フローに標準・安価（月額3,000円～）で組み込みます。



## 一元管理

候補者情報が散らからず、進捗がひと目で分かる。



## ボトルネック発見

「面接設定」「内定承諾」など、どのフェーズで離脱しているか可視化。



## シンプル設計

ITに詳しくない担当者でも直感的に操作可能。

導入設定から運用まで、弊社が伴走支援します。

# データに基づくペルソナ設計と、継続的な改善伴走

運用データを元に「求める人物像」自体の解像度を高め、マッチ度の高い人材獲得へつなげます。

## Feedback Loop



### 定義 (Define)

「どのような人物が成果を出し、定着するか」を言語化し、ペルソナを策定。



### 統一 (Unify)

ペルソナを軸に、求人票・広告・LPのトーン&マナーを統一。



### 改善 (Refine)

運用開始後、応募データ・面談結果・稼働状況をフィードバック。

# 実績：テレアポ会社向けアポインター採用支援

# 10名

稼働体制構築

# 15万円

月額予算

# 3ヶ月

期間

<https://jin3-hp.web.app/achieve/tele-appointment>

## Why it worked



**Indeed活用:** 低予算での運用最適化。



**ペルソナ設計:** 「テレアポ経験あり」「PC作業（タイピング）への抵抗なし」など、即戦力要件を明確化し、ピンポイントで訴求。



**結果:** 質の高い母集団形成により、選考通過率と定着率が向上。

# 実績：エンジニア採用・スカウト運用支援（匿名事例）

# 11.07%

## 平均返信率

一般平均を大きく上回る成果



<https://jin3-hp.web.app/achieve/x>

## Why it worked



**クロスチャネル運用:** 複数媒体を横断し、媒体特性に応じた文面を作成。



**文面設計:** 技術的知見に基づき、エンジニアに響くスカウトメールを作成。

# 導入から目標達成までのロードマップ



## 費用設計の考え方：「運用費用」と「制作費用」の分離

採用活動を一時的な施策で終わらせず、継続的な「採用基盤」として運用するために費用を構成しています。

### 月額費用（運用・伴走）



日々の広告運用、母集団管理、改善PDCA、レポーティング。

「採用チームのアウトソース」としての費用。

### 単発制作費（初期構築）



採用サイト、LP、フォーム設計。

貴社の「資産」として残る受け皿の構築費用。

# 概算費用内訳



## 月額費用 (Running Cost)

- 採用ペルソナ策定 / 求人票入稿・改善
- Indeed・Meta広告運用管理 / バナー制作代行
- ATS (Core) 利用料・運用伴走
- 月次レポートニング



## 単発制作費 (Initial Cost)

- 採用サイト設計・制作
- 広告用LP設計・構築
- 応募フォーム最適化

詳細な金額および内訳は、別添のスプレッドシートにてご確認いただけます。(QRコード/リンク設置)

# 貴社の採用チームの一員として、 最高の結果が出るまで尽くします。

まずは現状の課題をお聞かせください。  
貴社に最適なKPI設計とシミュレーションをご提示いたします。

オンライン面談を予約する / お問い合わせ ↗

Service: 尽さん (Jin-san)  
URL: <https://jin3-hp.web.app/>