

がっこう

新卒
中途

採用の**楽考**

11月8日(金)

説明会参加率をUPさせる方法

(成功している事例 & 工夫の仕方)

説明会参加率UPの その前に その1

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
秋田	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
岩手	60	30	1	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
山形	60	30	1	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
宮城	630	200	15	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

ココが増えれば、率が変わらなくても、採用数は伸びるはず

エントリー数を伸ばすには

投下予算を増やせば、 エントリーは伸びます

- ・ 大きな枠にする
- ・ DMを打ちまくる

説明会参加率UPの その前に その2

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3											
秋田	50	20	5	3											
岩手	60	30	15	10											
山形	60	30	15	10											
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

ココが増えれば、率が変わらなくても、採用数は伸びるはず

予約を増やすには

説明会の場所、回数を増やせば、 予約は伸びます

- ・アクセスの良い場所にする
- ・何しろ、何回もやる

エントリー、予約数を上げるには、コストと、工数が増大する

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
秋田	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
岩手	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
山形	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

appendix

https://www.septeni-holdings.co.jp/recruitment/recruiting/online_recruiting/

<https://www.cyberagent.co.jp/careers/students/cybrary/>

<https://www.invision-inc.jp/column/2016/04/22/setsumeikaidouga/>

説明会参加率を上げる事に 注力したほうが、コスト、工数、効果の面から、 良いのではないのでしょうか

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
秋田	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
岩手	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
山形	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

説明会参加率を上げるには

その1 説明会の場所

関東1都3県に限ってですが、

自社オフィス

が良いと思います。

説明会参加率を上げるには その2 開催回数

まずは、

これまで通り

で良いと思います。

では、何を工夫するか？

それは、

コンテンツ

です。

コンテンツの考え方

会った事がある人

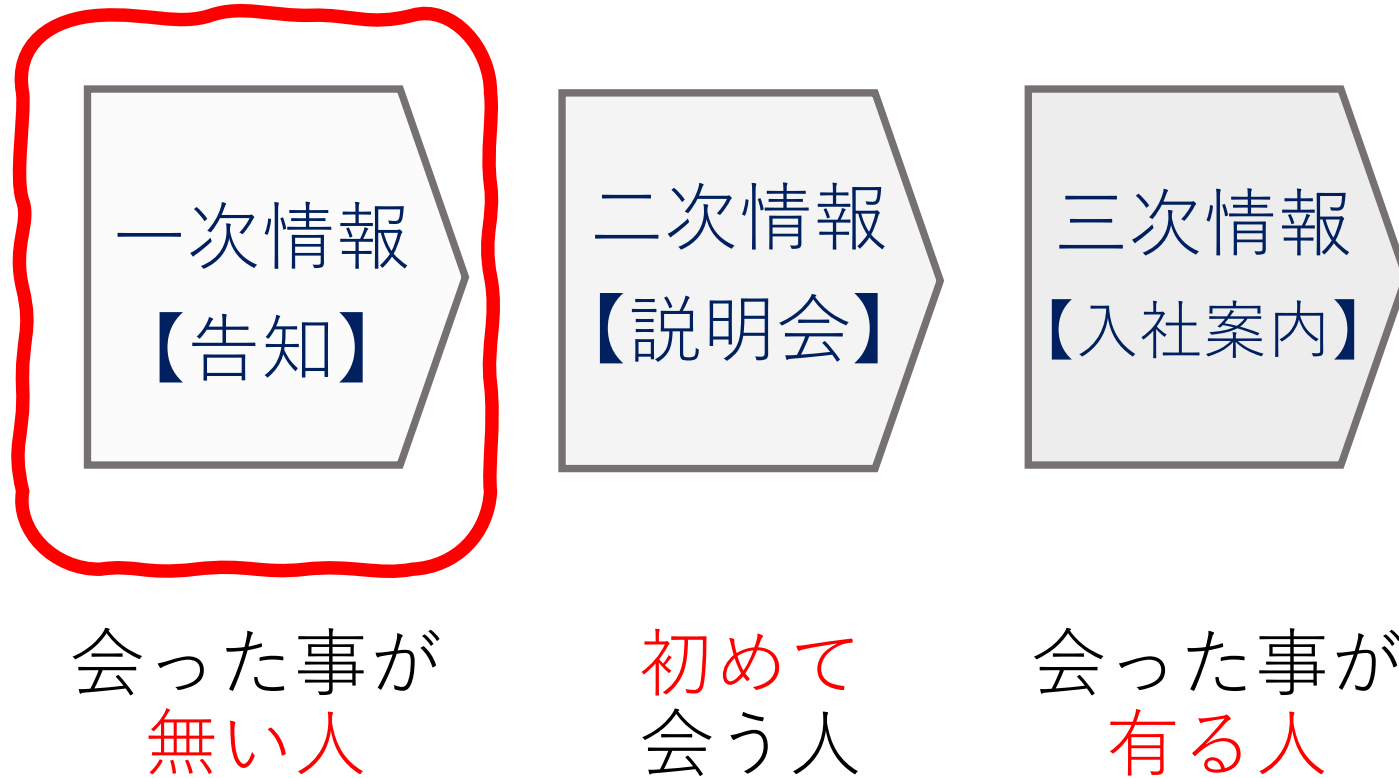
or

初めて会う人

or

会った事が無い人

コンテンツの考え方



コンテンツの考え方

会った事が無い人
は、どんな人だっけ？

会った事が無い人

採用情報を見まくっている人



見飽きている人



お決まりの情報では、何にも感じない人



選考参加のハードルが高い人

会いに行きたい！ って思う時って？

興味を持った時



何に興味を持つ？



全部伝えると、興味を持つ？



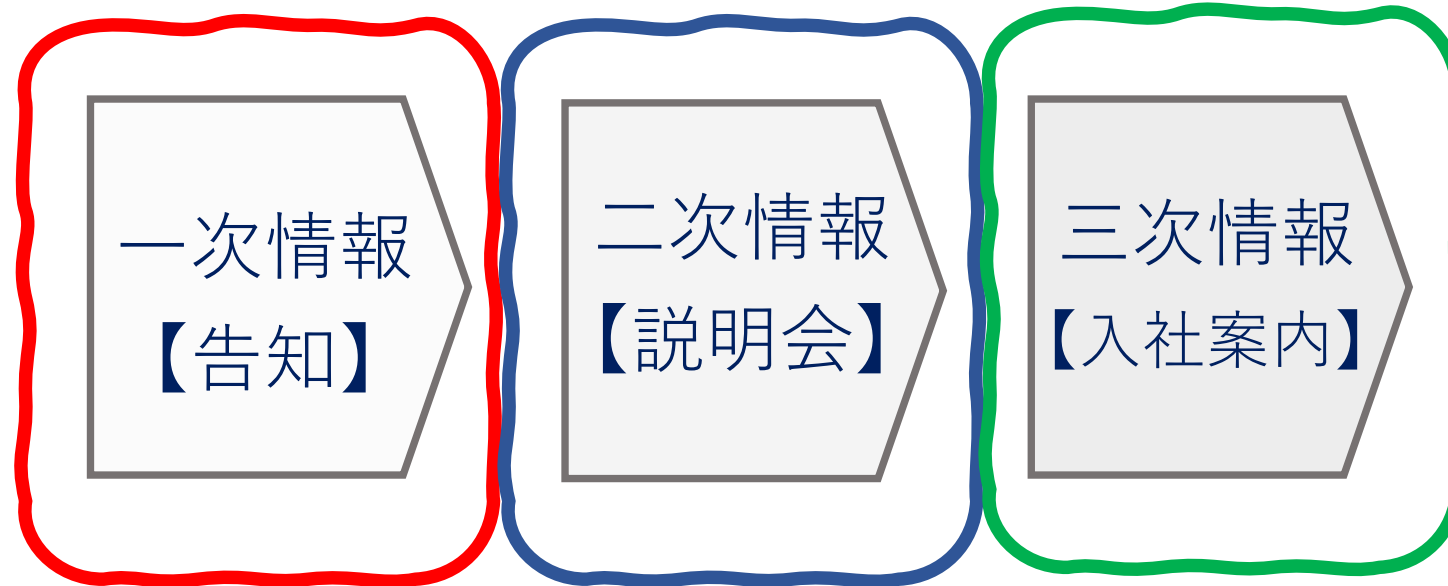
3割UPの興味を狙う

	エントリー	説明会		一次面接			二次面接			最終面接			意思確認面談		
		予約	参加	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	合格	予約	参加	承諾
青森	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
秋田	50	20	5	3	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
岩手	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
山形	60	30	15	10	8	6	5	4	3	3	3	2	2	2	0
宮城	630	200	150	100	80	65	50	40	30	25	20	15	14	10	3
福島	150	70	50	40	35	30	25	20	15	12	10	7	7	6	2
計	1000	370	240	166	135	111	87	70	53	43	36	26	25	20	5

1.3倍だと、
312

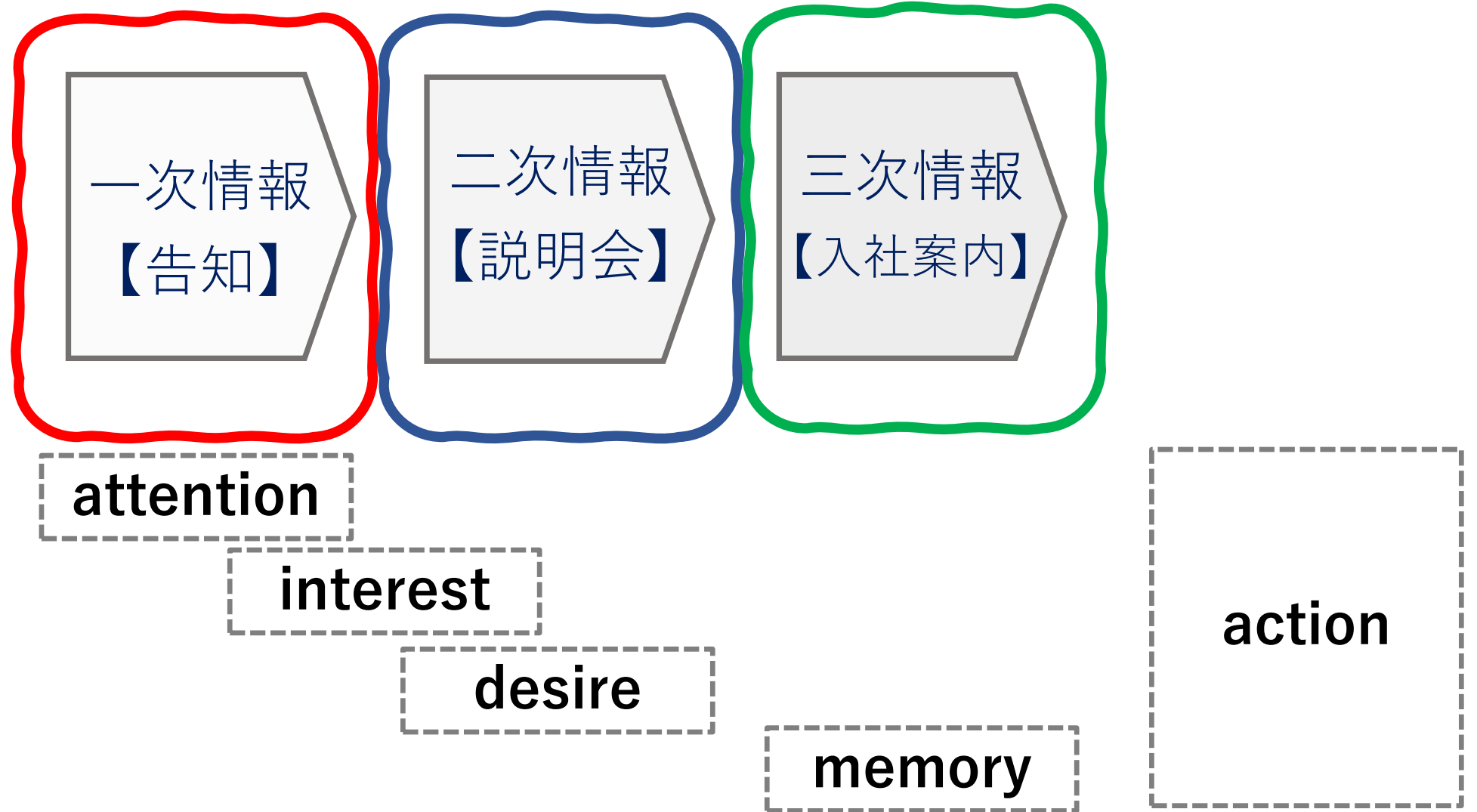
312になると、
6.5人

3割UPの興味を貰うには！



それぞれの棲み分けが大事！

AIDMA的に



状況に応じて

「予算を掛けても良いから」というなら、
細かい事は抜きにして、エントリーを増やせば、
何とかかなります。

もし、そうじゃないのなら、
自分(自分の部署)で工夫出来る範囲でやる。

工夫の仕方次第で、結果は変わってきます。

次週は！

11月15日(金)

選考参加率をUPさせる方法

(工夫しなければ埋もれるだけ)