



WORK OUTLINE

業務内容

キャリアアドバイザーとして求職者の方々と接し、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

SMSキャリアでは、求職者の方々に「求職サポート」や「求職相談」などのサービスを提供し、求職者の方々の就職をサポートいたします。また、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

キャリアアドバイザーの業務内容について詳しくはこちら



ENVIRONMENT

働く環境

研修、指導、サポート、フォローアップなど、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。また、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

研修、指導、サポート、フォローアップなど、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。また、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

研修、指導、サポート、フォローアップなど、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。また、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。



INTERVIEW

面接インタビューの様子

INTERVIEW

面接インタビューの様子

REQUIREMENTS

募集要件

キャリアアドバイザーとして、求職者の方々と接し、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。また、求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

- 対談履歴書
1. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 2. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 3. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 4. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 5. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 6. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

- 対談履歴書
1. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 2. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 3. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 4. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 5. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。
 6. 求職者の方々の悩みを解決し、求職者の方々の就職をサポートいたします。

応募要件

応募要件

キャリアアドバイザーの業務内容について詳しくはこちら

プロジェクト 中途採用サイトのカイゼン

モデルサイト <https://cp-recruit.sms-c.co.jp/>

ゴール/KPI 150名以上の応募、8名以上の採用を目指す

- ※ 昨年度実績で、中途採用サイトから50名が応募、2名を採用
- ※ 応募数の向上、採用数と率の向上

背景 採用エージェントを通じたときのコスト（仲介手数料）が増加傾向にあり効率が悪くなりつつある。

3年ほど前までは、ひとり50万円程度だったが、現在は100万円くらい。

自社サイトからの応募・採用を増やすことで、採用コストを下げたい。

予算 自社サイトからの採用が6名増える(2名から8名へ)ことで、6名×50万円=300万円のコストが浮く計算になる。使える予算の上限は、そのうち200万円とする。

求める人材像

- 医療分野での課題解決や社会貢献に興味あり
- 独立志向が高め
- コミュニケーション力が高め
- 男女は問わない

前提

- ソーシャルメディアやデジタル広告の活用は現状実施していない
- 集客は、①直接（メールなど）、②参照（コーポレートサイトなどから）、③オーガニック検索の順が多い
- 検索キーワードは「SMSキャリア」「求人」など、社名での+採用関連ワードの組み合わせが多い
- サイト全体で、1セッションあたり3.24PV
- 平均滞在時間はおよそ3分

① トップページから募集要項に行くユーザーが多い

- エントリーページ（入力フォーム）の離脱率は30%程度で、高くはない
- ユーザーは25~34歳のゾーンが最も多い。男女比では男性がやや多い



ENTRY

SMSキャリアキャリア

Keep

- ・ 社員の顔を出して

Try

- ・ 「Entry」の色かえり、目立たせる

○ 「医療分野に特化したキャリアコンサルタント」と募集うたう。キャリア

○ 男女比を整える

○ 「キャリアコンサルタント」「キャリアアドバイザー」などのLPを作る。

↑

- ・ 優先する職種に対して広告

Problem

・ 「ENTRY」が目立たない

・ 職種のイメージがわからない

・ 企業の業内容が伝わらない

・ ほしい人材のスキルがわからない

・ 集客がよわい

・ 職経一覽

K 現状把握

~~サイトの~~

まねいにかよったサイト

中途さっぱりサイト

人材エージェントの

P 問題抽出

何のサイトか判別しづらい

エントリの
ボタンがめだたない

XIVの
コピーがわかる

フォームの二つもくが多い

T カンセノ案

「コピ-まわりとボタンの色」
×1人日 追加修正

「~~直~~リタテ、FBとサの広告」
広告おど 修正

「競合けんさくした人に広告出可」

「フォームのみなおし」

×1人日

サイト

改善の
工数ほうまごみなので

広告重視

④

HPの仕組み

加算、SMS

毎年比 募集 3倍、採用 4倍

↓ PVの増加

↓ 自社サイトPVの増加

男女 25~34歳 → スマホも使った

→ コミュニティ → 検索エンジン

7000-9000 押し付け

3200万 - 4100万

4100万 - 4200万

⑤

1000万の売上を 2000万にする

自社運営の (1000万) (2000万)

⑥

Try。 (1000万) 2倍、競争相手を見つけて

F-D-Plan 毎週 - 1000万

Wantly

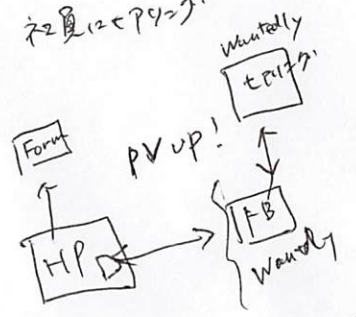
インター-記事

社員 (2000万)

1-2000万円 P 2000万円

1200万円

Print bot



200万 SNS の 1000万 後

120万 → 1000万 1000万 1000万 (1000万)

3000万 TOP 1000万

→ 募集内容 (1000万)

→ 1000万 1000万

F-D-Plan 改善

① K

中身の入れ

現状把握

② P

エントリーが"スタート"部分に~~ある~~ある

右側のエントリー見か"下"は、
条件の下でか"に"す"あると見

SEOの
"順位"が
低い

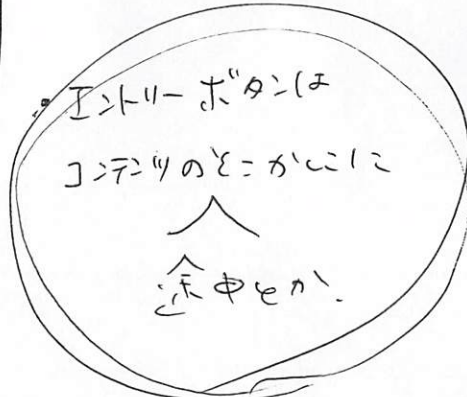
情報が"タタ"ま"に"ス"ポ"ト"に"よ"り"に"く"い

SPエントリーボタンみにくい

問題抽出

① T

~~エントリーは、7.0以下~~



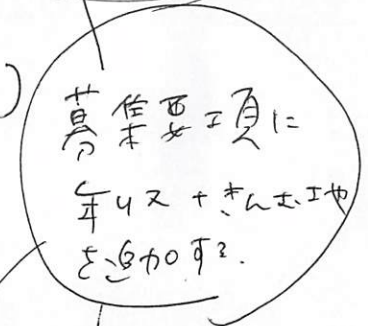
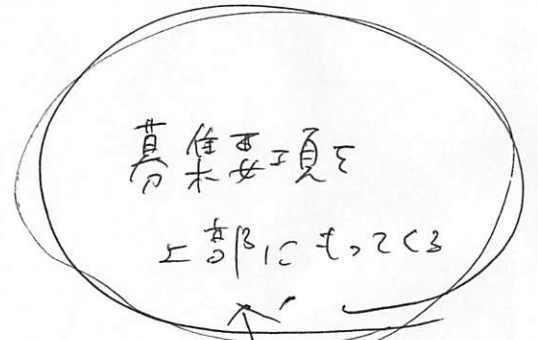
・SPでの大量の1/3同数 (情報の整理)

1. インタビュ - ~~2~~

~~エントリーボタンは、7.0以下~~

・流入を促す。

改善案



今は就業環境にある

募集要項を
" "

年4万+勤労地も気にならる

Work Shop のカゼン案

ト、フ、ハ、ロ、ジカ、縦に長く字多め

→ 冒頭に各エリアへのリンクを
大きめに入れる。

