

採用の悩みをマーケティングで解決！ 実践Q&A

株式会社ユアウィル 代表取締役 木下 亮雄

目 次

「採用マーケティング」実践10項目

- Q1 「応募者が少ないです。応募者を増やすにはどうすればよいでしょうか？」
- Q2 「求人情報サイトに掲載しましたが、反応がありません。何が問題でしょうか？」
- Q3 「競合会社と似たような採用メッセージになってしまいます。どうすればよいでしょうか？」
- Q4 「ターゲットの候補者に響くメッセージがつかれません。どうすればよいでしょうか？」
- Q5 「求人情報サイトと自社サイトにて記載するメッセージは同じでよいでしょうか？」
- Q6 「求人情報サイトではどのようなメッセージを伝えると効果的でしょうか？」
- Q7 「自社サイトではどのようなメッセージを伝えると効果的でしょうか？」
- Q8 「採用を促進するには、やはりSNSが必要でしょうか？」
- Q9 「採用活動においてSNSを効果的に使用するポイントを教えてください？」
- Q10 「中小企業が採用のためにブランディングを高めるには、どのような方法がありますか？」



●木下 亮雄（きのした あきお） 株式会社ユアウィル 代表取締役

マーケティングコンサルタント。「求人広告を使っても人が集まらない中小企業に多数の応募者を集める」マーケティングの経験を活かして、企業の強みと求職者の心理を分析し、ターゲットに響くメッセージを打ち出す。コンサルタントとして200社以上の中小企業を支援。外資系企業で13年間マーケティングに従事。採用支援の事例としては、求人広告を掲載しても半年間採用が決まらなかった中小企業に応募者が集まり、2週間で採用が決定した事例や無名の零細企業に10人の応募が集まった事例などがある。専門家として、17冊の専門雑誌に、応募者が集まる採用のノウハウを執筆（予定を含む）。他には「キャリアをマーケティングせよ」（日本経済新聞コラム）など。また、商工会議所や大学校でも講演活動を行っている。

<https://practical-marketingpr.com/>