

初めての方へ

Green start up guide

この資料でわかること

Greenとは？

最初に理解すべき3つのこと

Greenの効果的な活用方法

**Greenは求職者と企業との
双方向からの出会いを提供します。**

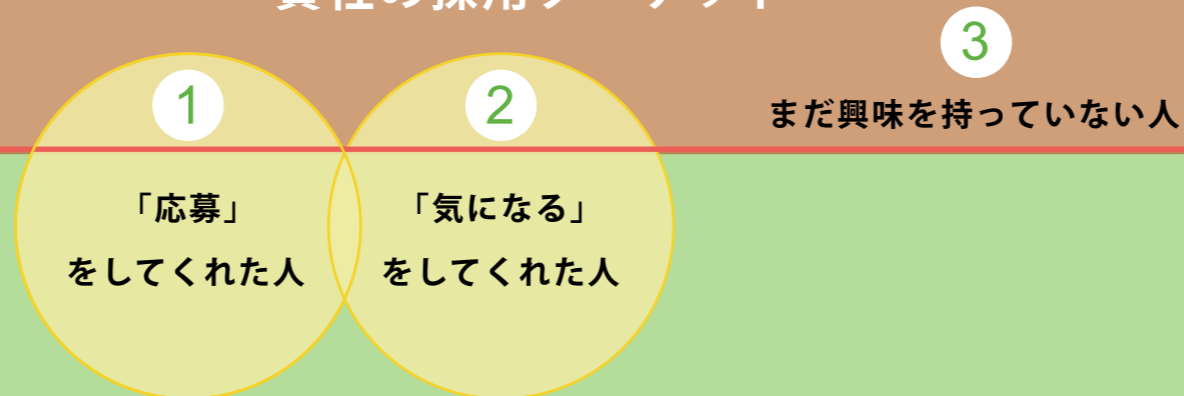


ターゲットは3種類に分かれます。

求職者から「応募・気になる」してくれるパターンと、まだ貴社に興味を持っていないパターンの計3パターンの求職者がいます。いい人と出会い、採用に繋げる近道には、この3パターンの人たちと接触することが大切です。

Green 登録者全体

貴社の採用ターゲット



まずは3つのことを習慣づけましょう。

- より多くのターゲットと接触する方法 -

接触パターン

求職者からの応募

求職者からの気になる

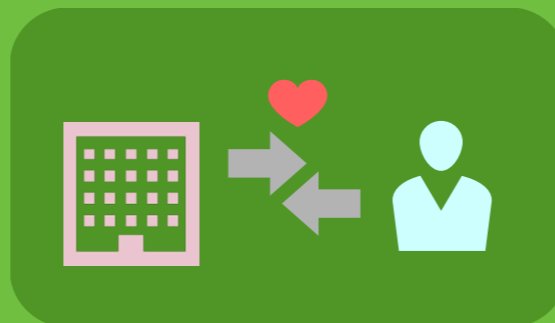
企業からのアプローチ

1 迅速な応募者対応



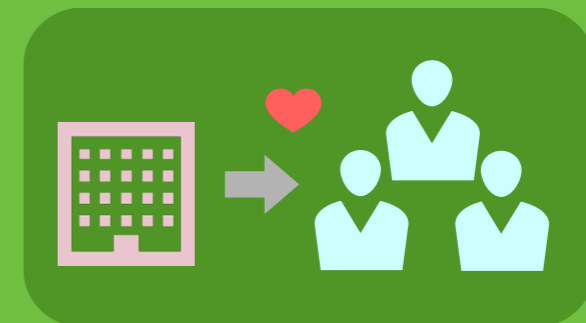
応募してくれた求職者とメッセージのやりとりを行い、選考ステップを進めましょう。

2 会いたいを送付する



気になるを送ってくれた求職者のうち、興味のある人に対して会いたいを送りましょう

3 気になるを送付する



求職者に対し、メッセージなしの興味通知機能でアプローチを行いましょう。



① 応募をしてくれた求職者には、 迅速な応募者対応をしましょう。

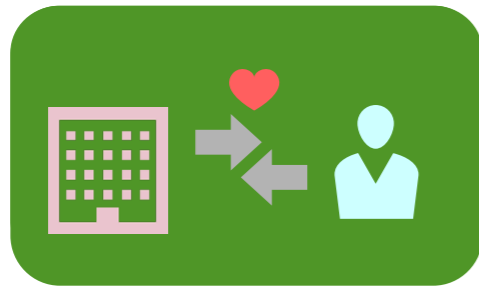
Point 応募者への返信はできるだけ早めに

返信はスピードが大事です。返信が翌日になるだけで、返信率が10%下がります。

How to アプローチ管理画面から対応を行いましょう

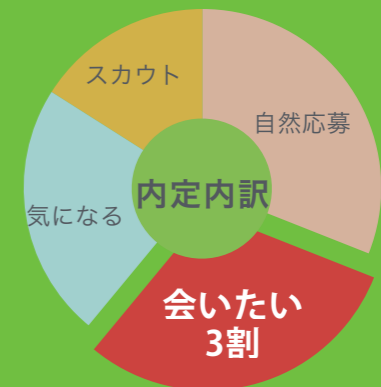
応募からメッセージを送ったり、選考ステップの管理をおこなうことができます。

氏名 年齢 所在地	所属学校	応募状況
アトラエ 花子 24歳 東京都	同志社大学 卒業	応募済
A00490996	1社経験 300万円	応募済
アトラエ 太郎 27歳 東京都	東京大学 大学院 卒業	応募済



② 気になるをしてくれた求職者には、 会いたいを送付しましょう。

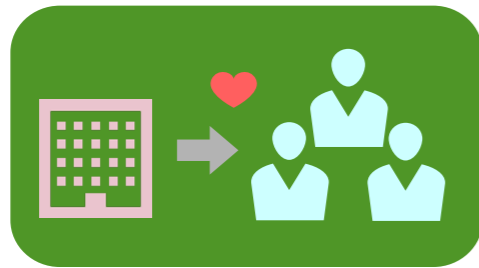
Point Greenでの採用全体の約3割が「会いたい」経由
貴社に対して「気になる」をした応募者のみ送付することができるメッセージ機能です。
「会いたい」は採用に繋がりやすいため、応募者対応と同じくらいの重要度です。



How to アプローチ管理画面「会いたい」を送りましょう

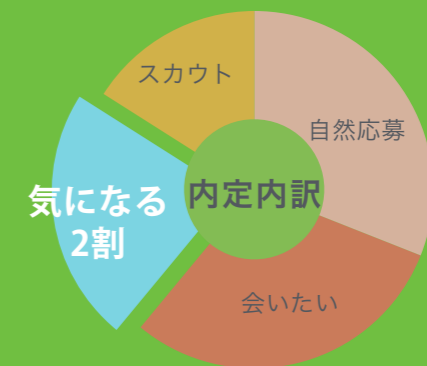
興味のある人に対しては「会いたい」を送付、興味のない人はリストから非表示にしましょう。





③ 企業からアプローチが必要な魅力的な求職者には、 気になるを送付しましょう。

Point Greenでの採用全体の約2割が「気になる」経由
待っているだけでは採用への可能性が低くなってしまいます。
特に優秀な人材の採用は、企業からの積極的な動きが必要不可欠です。



How to 検索条件を作成し「気になる」を送りましょう
「気になる」は一括で送ることも可能で、求人を知ってもらう最も簡易な手段です。



3つが習慣づいてきたら 分析・改善をしていきましょう。

掲載する

応募を集める

面接をする

内定を出す

入社

1 迅速な応募対応

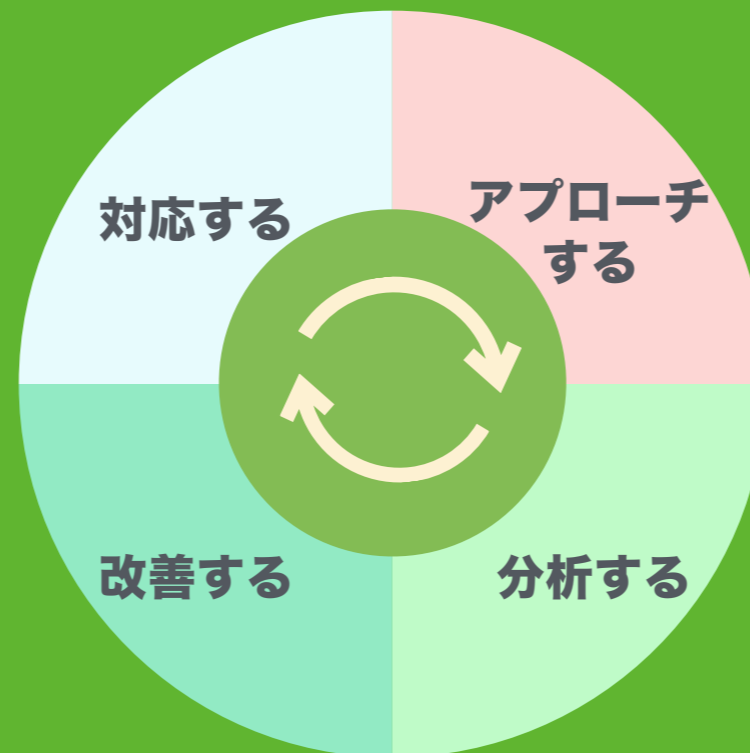
応募者の選考を進める

2 会いたい送付

求職者からの
気になる返信をする

改善

分析の内容を受けて
求人内容を更新する



3 気になる送付

企業から気になるや
スカウトを送付する

分析

求人の反応が良いか
応募者がターゲット層か