

# 求人マーケティングスケジュール

顧客レベル	L1	L2	L3	L4	L5	Ln
-------	----	----	----	----	----	----

顧客段階	採用計画、採用戦略立案	先生との面談 コミュニケーション	ガイダンス、フェア出展	会社見学会	面接	内定・入社
------	-------------	---------------------	-------------	-------	----	-------

営業段階						
目的	学生に存在を、まず認知してもらうこと	学生、先生の関心を明確に浮上させ、ターゲットを明確にする	学生が自分と自社の関係を判断し必要性も意識	上昇意欲をもちはじめた学生に本格的な入社を提供	面接システムを実施	内定後またその後の継続的なソフトハード面にわたる持続的関係
業務	プロセス設計、仕組み作り	一般的営業活動 広報活動	コンサルティング型の営業、セミナー、教育、講演、イベント、プレゼンなどの教育的情報提供	自社でセミナー、実演、教育などや、一歩進んで採用計画の実施を行う	ハードやソフト全般にわたる面接業務	継続的なソフトハード面にわたる持続的関係を維持するための業務全般

整備課題	ペルソナ、採用計画書	HP (求人ページ) 電話、メール	QRコード	会社案内プレゼン	書類選考チェックシート	内定通知書 電話、メール
提案営業パッケージの一例	会社案内パンフ	採用資料スマホ	会社案内パンフ	見学会ツール	面接質問シート	内定～入社までのイベント手順表
				おみやげ	適正試験	提出資料

内部資料やマニュアル	他社情報収集	求人ホームページ	ガイダンス手順表	見学会手順表	面接ロープレ面接質問シート
------------	--------	----------	----------	--------	---------------

各段階別営業マニュアル					
告知活動マニュアル	訪問営業マニュアル セミナーマニュアル	広報営業マニュアル	見学会	入社までの業務マニュアル	

事例研究から公式集・成功事例集を