

WANTEDLY

Wantedly 早わかりガイド

ダイレクトリクルーティングを成功に導く
Wantedlyの機能を解説

Wantedlyとは？

Wantedly（ウォンテッドリー）とは働くすべての人が共感を通じて「であい」「つながり」「つながりを深める」ためのビジネス専用のSNSです。特徴としては、給料や待遇などの条件ではなく、やりがいや環境で求人者と求職者をマッチングし、シゴトを自己実現の場と捉える若手優秀層へとリーチすることができます。

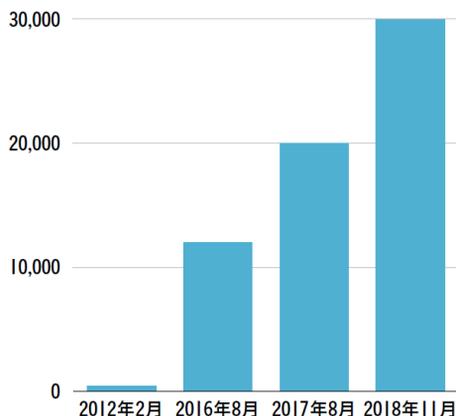
利用企業数も急激に増えており2018年11月時点で3万社を突破しております。



利用企業数の推移と業種

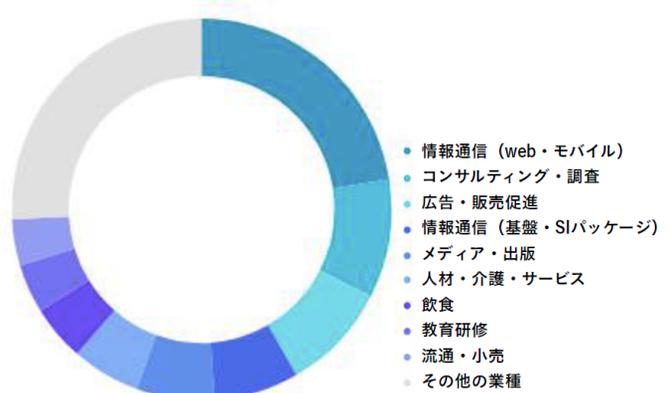
✓ 利用企業数

2018年11月時点で3万社が利用。



✓ 利用企業の業種

IT企業にとどまらず幅広い業種の企業が利用。



Wantedlyの個人ユーザー

個人ユーザーとしては、148万人が登録しております。エンジニアを中心にセールス、マーケティング、デザイナーの採用が多く、20~30代の若手人材の登録者が多くとなっております。

個人ユーザー数と登録ユーザーの職種

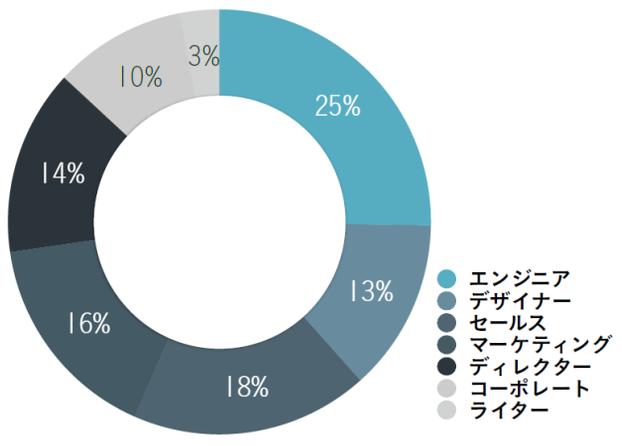
✓ 個人ユーザー数

2012年にサービスを開始。開始後、順調に増加し148万人を突破。



✓ 職種

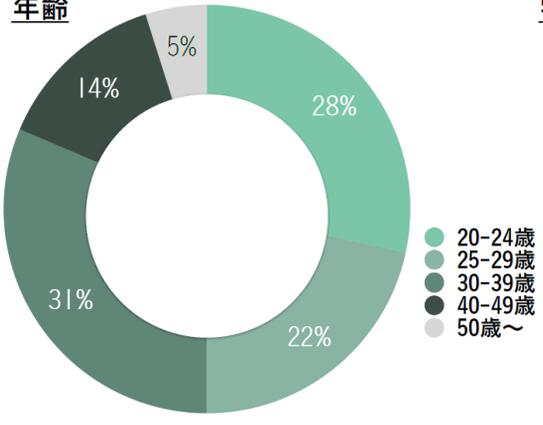
エンジニアを中心にセールス、マーケティング、デザイナーとIT人材の登録が多い。



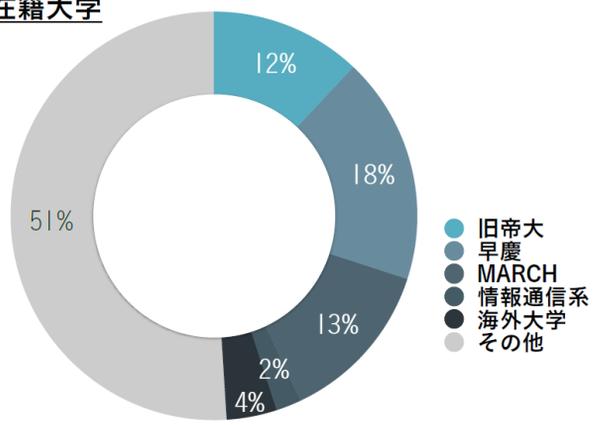
個人ユーザーの年齢

20-30代の若手成長人材が中心。学生も登録しており新卒採用・インターン採用でも活用できます。

年齢



学生の在籍大学

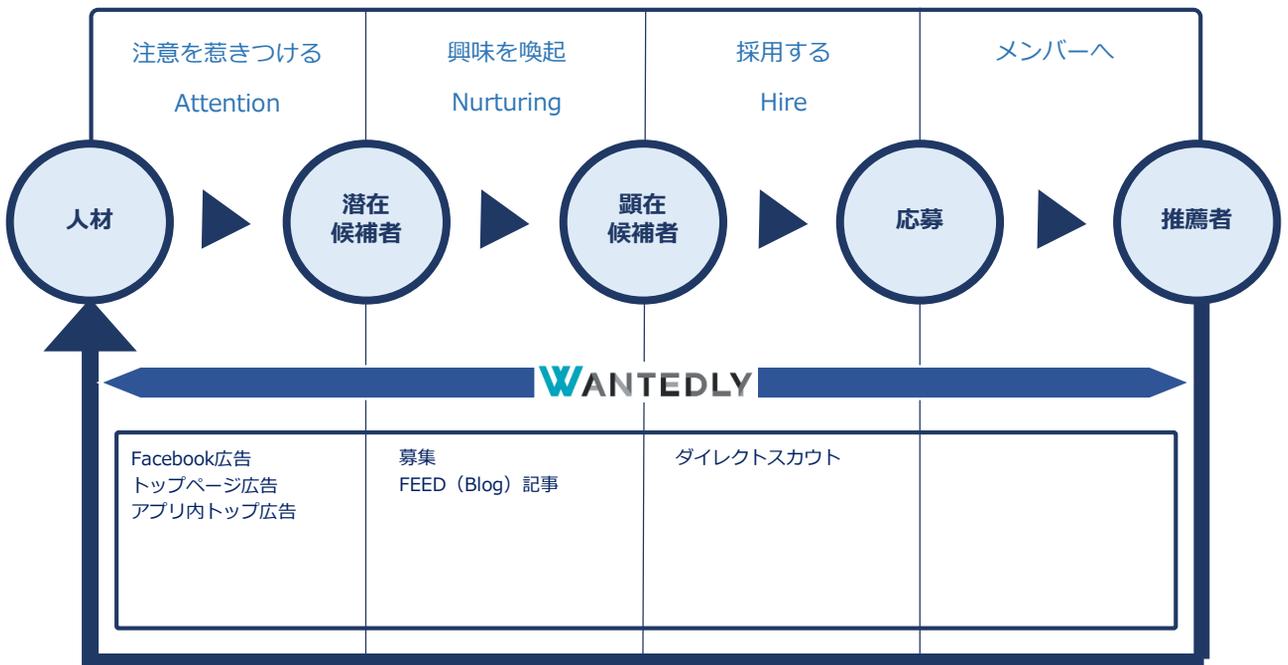


Wantedlyのソリューション

Wantedlyが提供するWantedly Adminは、候補者主導の採用手法である「ダイレクトソーシング」を効果的に実践するためのソリューションです。ダイレクトソーシングにおける、「潜在候補者を惹きつけ」「顕在候補者に転換し」「継続的な採用力を高める」までの各施策をWantedly Admin上で統合的に管理、実践できるのが特徴です。

また、実施した施策の効果を一元的に把握できるため、採用活動の成果を余さず可視化でき、明確な指標をもとにしたROI（投資利益率）の向上に貢献します。

採用活動の流れとWantedlyのプラットフォーム



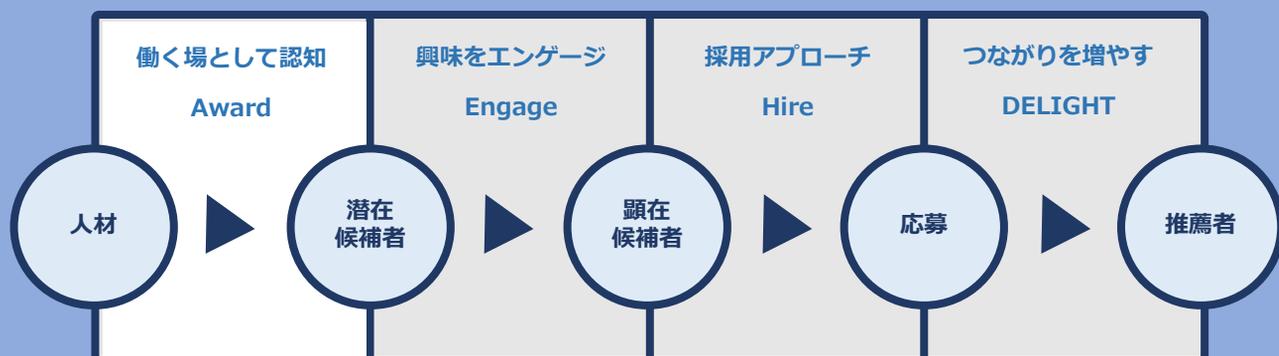
【活用コラム】パッケージソリューションによるシナジー効果



マーケティングの世界でも全く同じですが、効率よく採用していくためには、求人条件にマッチした潜在候補者に認知してもらい、その候補者が自社で働くための動機づけをして、採用アプローチをすることが効率良く採用するための近道です。

Wantedly Adminでは、候補者に認知から動機づけ、スカウトの機能まで一気通貫で行う機能がそろっており、それぞれの機能を効果的に活用することでシナジー効果を生むことが可能です。

1.Award（働く場として認知される）



主に、Wantedly内の広告を利用することで、会社ページへの流入を図る段階です。潜在候補者の興味・関心や課題を理解したコンテンツを作成し、トラフィックの最大化を実現します。

▼潜在候補者を惹きつけるためのWantedly Adminの主な機能

- ✓ Facebook広告
- ✓ トップページ広告
- ✓ アプリ内トップ広告

Facebook広告



ターゲット候補者に向けて投稿可能

WantedlyとFacebookのデータをかけ合わせた独自の運用が可能



ウォンテッドリー
広告・📍



【エンジニア募集】

急成長市場の一旦を担うのはアナタ！
ビットコイン、仮想通貨取引所を作りたいエンジニアWanted！
#仮想通貨 #ビットコイン #JavaScript



wantedly.com

新しもの好きなエンジニアの方！仮想通貨業界でワクワクしませんか？ by ビットバンク株...

いいね！ コメントする シェア

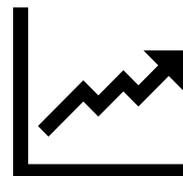
- 企業の認知度アップと応募を増やすために、ターゲットとなる候補者のFacebook個人ページにフィード広告を配信します。
- ターゲット設定では、年齢・地域・勤務先等多彩にセグメントできるため、狙った候補者に向けた広告を配信できます。
- 転職に興味がないタイミングでも、ターゲット層の関心を引き、フォロワー数が増え、直近の候補者としてはもちろんのこと、将来的な人材プールを増やすことができます。

【活用コラム】 未来の候補者をストックするための人材プールを作るには？

現在の求人ポジションはもちろんのこと、将来的な求人ポジションにマッチした候補者をストックするためには、人材プールを作成することが必須です。

Wantedlyでは、フォロワーを人材プールとして活用することができます。フォロワーになった候補者には、例えば新たな求人ポジションがオープンしたときや、企業情報をアップデートした際に、候補者のタイムラインに情報が流れます。

したがって、フォロワーを増やすことが、企業の採用力を高めるためのキーとなります。



トップページ広告



Wantedly内最大のブランディング枠

カバー写真が動画の場合は動画再生も可能



- 企業の認知度アップと応募者を増やすためにWantedly内最大のブランディング枠であるPCトップページに広告を掲載できます。



- カバー写真に動画を利用した場合は動画再生も可能です。

【活用コラム】動画広告



近年、動画広告が注目されています。なぜなら、テキストやバナーの場合だと、伝えられる情報が限られておりますが、動画の場合だと、伝えられる情報量が多いからです。また、通常広告と比較して目を引くため、クリック率も高くなることが多い様です。

ですので、採用活動にも上手に動画広告を組み入れることで効果的な採用活動を行うことが可能です。

アプリ内トップ広告



アプリ内で最も表示回数が多い、「発見」タブに記載。
ターゲット候補者に向けた訴求が可能



- 貴社の求人要件に合った方への企業の認知度アップと応募の増加のために、**職種が一致したユーザーにだけ配信が可能です。**
- アプリ内で最も表示回数(imp)が多い「発見」タブに掲載することができるため、認知効果が高いです。

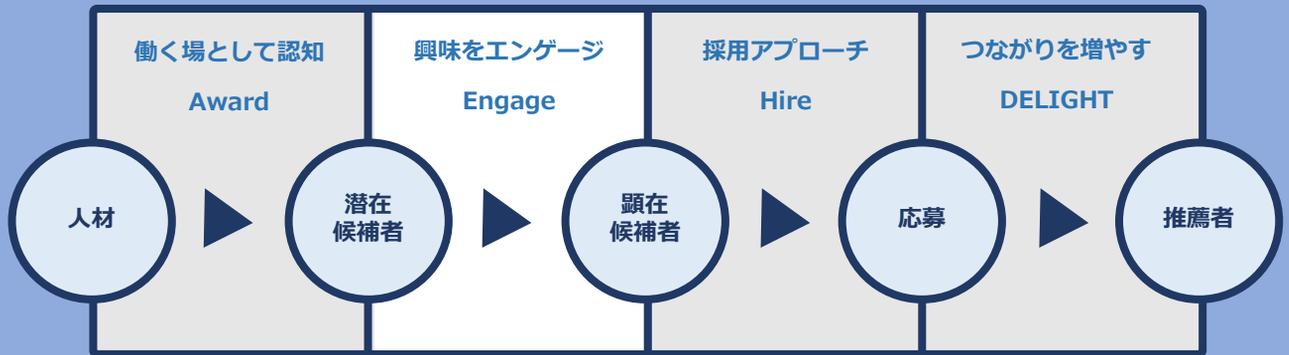


【活用コラム】すべてはターゲット候補者から

Facebook広告やアプリ内トップ広告において重要なカギを握るのが、自社の採用ターゲットの理想像の策定です。採用ターゲットが、どのような背景で、どのような課題やニーズを抱え、どのような内容に反応するのかを具体的にイメージすることが大切です。

採用ターゲットに合わせて設定し、ターゲットにあったコンテンツを配信することで、自社のフォロワーとなり、将来の候補者にすることができます。

2.Engage（興味をエンゲージする）



訪問者を顕在候補者へと転換するステップです。

潜在候補者に適切なコンテンツを提供し、エンゲージ率を高める豊富な機能を備えています。

- ✓ 募集（会社ページ）
- ✓ FEED（Blog）記事

募集（会社ページ）



魅力的な募集（会社ページ）を専門スキルがなくても簡単に構築

共感採用を実現するために待遇面以外の会社やチーム、仕事の魅力を打ち出すことが可能



- Wantedly上の自社の募集ページを、**専門スキルがなくても簡単に作成**することができます。
- 会社ページの「ホーム」タブでは、開催予定のミートアップや会社の価値観やメンバー等の概要を上げることができます。
- 「私たちについて」タブでは会社が「なにをやっているのか」「なぜやるのか」「どうやっているのか」等について詳細を書くことが可能です。
- 「メンバー」タブでは会社のメンバー情報を上げることが可能です。
- 「ストーリー」タブでは会社のストーリーをブログの様な形で上げることが可能です。（次ページで詳細説明有り）
- 「募集」タブで企業の募集では、候補者が話が聞きたい場合は「話を聞きたい」ボタンにて、カジュアル面談のセッティングが可能です。
- **いきなり面接ではなく、まずは会って話す機会を作ることを重視しているため、応募ハードルが下がりより多くの母集団形成が可能です。**

FEED(Blog)記事



広報ツールとしてBlogを発信することが可能

募集だけでは伝わらない会社や社員の魅力を届けることができる

キャリアに投資するとはどういうことか (ウォンテッドリー編)

 加勢 大, 福田 勇之 他3人
編集者, コーポレート・...

on 2019/01/11 | 820 views



- 広報ツールとして日常の様子や会社メンバーの紹介、会社のストーリーを投稿することができます。
- 募集だけでは伝わらない会社や社員の魅力を伝えることができるため、話を聞いてみるか迷っている候補者の背中を押すことが可能です。

「就職先を選ぶことは、会社の株を買うことと同じである。」

もう2年近く前のことになりますが、ウォンテッドリーで人事マネージャーを務める大谷が、株式投資になぞらえて会社選びについて語る記事を書きました。

【活用コラム】どんな候補者からアクセスされているか把握しよう

Wantedlyには、自社の会社ページに何人からFEED記事が閲覧されたか、何人からフォローされたか、何人から応募があったかをグラフで見ることができる「アナリティクス」機能があります。

これらは、PDCAを回すために貴重なデータであるとともに、投稿内容の見直しの際にも活用できるデータとなるでしょう。



3.Hire（採用アプローチをする）



顕在候補者を応募へと促す、あるいは将来の応募者にする段階です。
求人ターゲットをいち早く見つける機能やターゲットにあった候補者に自動的に求人内容を表示する機能を備えています。

✓ ダイレクトスカウト

ダイレクトスカウト



Wantedly内のユーザーを検索し、直接メッセージを送ることが可能
成果報酬がないため、運用を続けて採用するほど採用単価が下がる

検索: 学校名や会社名、スキルなどキーワードで探す

条件で探す: エンジニア 返信に積極的 アプリ c ruby linux ios

職種	地域	プロフィール項目	おすすめ	年齢
エンジニア	北海道・東北	リンク・ポートフォリオ	今日のフリースカウト	15
デザイナー	関東	スキル・資格	新着スカウト	
ディレクター	北陸・甲信越	職歴	募集をブックマーク	
コーポレート・スタッフ	東海	学歴	募集を閲覧	
セールス	近畿	自己紹介	会社に興味あり	新卒フィルター
マーケティング	中国・四国	この先やってみたいこと	つながり	18年度卒
ライター	九州・沖縄	執筆経験	社員から2次のつながり	19年度卒
その他		受賞経験	社員のつながり	20年度卒
アクティビティ	転職意欲	返信		インターン歴あり
1日以内にログイン	転職意欲が非常に高い	返信に積極的	他社からの興味	表示順
1週間以内にログイン	転職意欲が高い	返信に意欲的	他社が興味津々	<input checked="" type="checkbox"/> おすすめ順
1ヶ月以内にログイン		返信に前向き	他社が興味あり	ログイン日順
			他社が関心あり	登録日順

23500人

山本 亜利沙
 マーゲター

自己紹介: Something,inc. で経験豊富なマーケティングやモバイルアプリのマーケティングを担当してまいりました。インサイドセールスの立ち上げ、リード管理システムの構築、運用が活発の内製化など幅広いに打ち進んできましたが、数回、マスタリ計画が出来るまで一歩前進。

学歴: 早稲田大学 / 経営学部

職業: Something,inc. / マーケティング

もっと見る

お気に入り **スカウトする**

青山 鉄平
 マーケティングマネージャー

自己紹介: イスラエル、東京、札幌にてスタートアップベンチャーにて主に人事、セールス、何でも屋さんとして勤務する大学生活をを経て、Something株式会社に入社して勤務。クライアント500社程度を回す、異業種インテグレーション企画設計・運用、育成、短期インターン

学歴: 東京大学 / 商学部経済学科

職業: Something株式会社 / マーケティング責任者

- Wantedly内のユーザーを自由に検索し、採用要件に合った候補者に直接メッセージを送ることができます。
- 成果報酬が一切なく**、採用媒体の中でも安価なため、手頃に利用開始できるサービスです。
- 開封率が約80%、返信率が約20%**ということで非常に高く、効率的に採用することが可能です。

【活用コラム】 工数が足りない場合は？

Wantedlyで効果的に採用する為には、良い写真を掲載したり、ライティングをしたり、候補者を探していったりとやらなければいけないことが多いです。

そういった採用担当の方にはオプションプランがおすすめです。

写真撮影や動画制作、特別ライティング、フィード記事等のオプションプランが豊富にあります。

スカウトに関してはダイレクトソーシング社が代行を行っているため、そのようなプランを活用することで効果的な採用活動を行いましょう。



Direct Sourcingは、Wantedlyのビジネスパートナーとして、
Wantedlyの導入および導入後のダイレクトソーシング運用と最適化をフルサポートいたします。

Wantedlyデモのご依頼

Wantedlyの製品デモをご希望の方はこちらからご依頼ください。

Wantedly社員もしくは弊社社員が直接デモに伺います。

デモを依頼する

【お問い合わせ先】

株式会社ダイレクトソーシング

Mail : info@directsourcing-lab.com

URL : <http://directsourcing-lab.com/>