
Indeed成功事例集

Case.1

内容

-仕事：清掃スタッフ

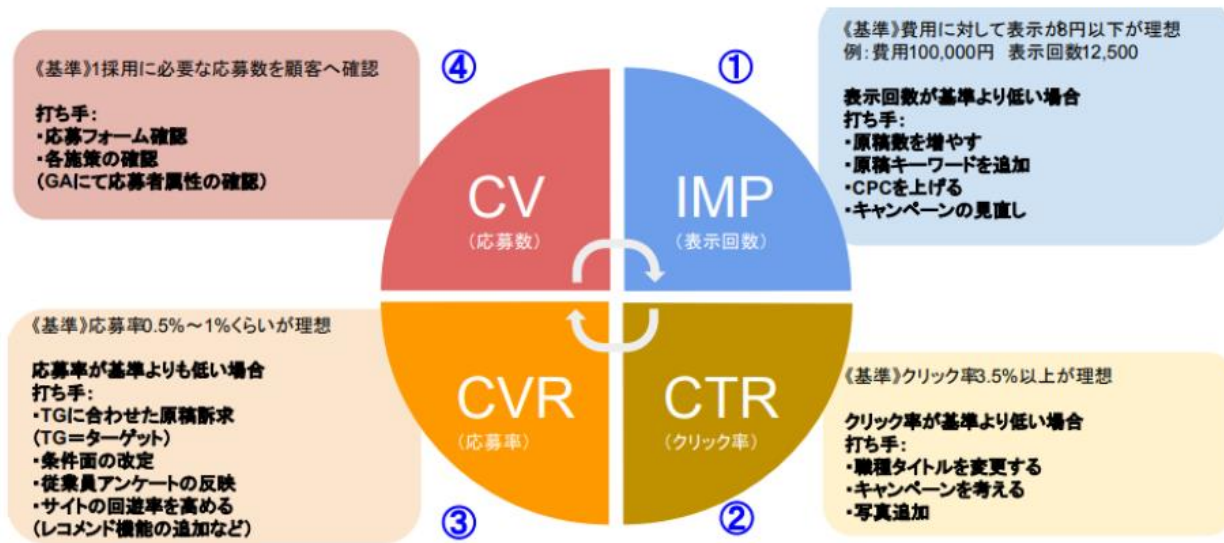
-掲載方法：Airワーク採用管理
クローリング

💡3ヶ月で応募が1件+電話応募何件か
…もう少し効果を感じたい！

—

前提 – Indeedは単発で効果が出るものではない

漠然と広告露出をするのではなく、エリアや職種の特性を 1～3ヶ月で回しながら運用することで、自社サイト経由での決定を目指します。



💡お客様にもこちらを理解していただき、最適な運用ができた

改善提案 1 - 求人数を増やしましょう

求人数と応募単価の相関

その結果、2求人以下と3求人以上で応募単価の開きアリ。
3求人以上だと一定の応募効果が出る。

求人数	社数	応募単価
1	22	¥48,222
2	15	¥20,946
3	8	¥15,081
4+	31	¥14,700

運用し始めた当初は、
2案件で運用しておりましたが、
現在5案件で運用しております。

💡職種名もただの「ハウスクリーニングスタッフ」だけでなく
退去後の修復スタッフなどの見せ方を変えて掲載

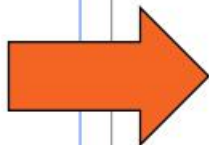
改善提案 2 - 運用の設定方法変更



おすすめ

バランス

キャンペーン内に複数の求人がある場合、設定した予算でより多くの求人に応募が発生するようにバランスを取りながら運用します。



応募数最大化

設定した予算で応募数を最大化します。キャンペーン内に複数の求人がある場合、人気のある求人に応募が偏る可能性があります。

💡 全案件にまんべんなく効果が出ますという設定から、
効果のいい原稿にどんどん応募を集める設定に変更

改善した結果

表示回数 **2.2倍**

* 2,405回 → 5,405回

全項目で、効果が2倍以上！

やり方次第で、いくらでも効果を出せる
Indeed！

クリック数 **2.3倍**

* 179回→426回

途中で軌道修正も可能です。

「掲載して終わり」ではなく、
「掲載して効果を出す」ものです。

応募数 **4倍**

* 1件→4件

Case.2

内容

-仕事内容：電気工事士

-掲載方法：Airワーク採用管理
クローリング

💡さまざまな媒体で掲載をしたが、効果に繋がらず・・・ Indeed で再掲載を開始

前提 – 平均応募単価から逆算し、必要予算を設定するもの

$$\begin{array}{ccc} \text{採用率} & & \text{目標採用数} & & \text{平均応募単価} \\ \boxed{\begin{array}{c} 3\text{応募で1人} \\ \text{採用} \end{array}} & \times & \boxed{\begin{array}{c} 5 \\ \text{名} \end{array}} & \times & \boxed{\begin{array}{c} 74,397 \\ \text{円} \end{array}} \\ & & & & \\ & = & 1,115,955 & \text{円} \end{array}$$

💡必要予算をお伝えし、より低単価で採用できるように工夫した

改善提案 1 - キーワードの見直し

流入キーワード
電気工事士
電気工事
50・60代
ビルメンテナンス
電気
50代歓迎
シニア
土木工事
建設業

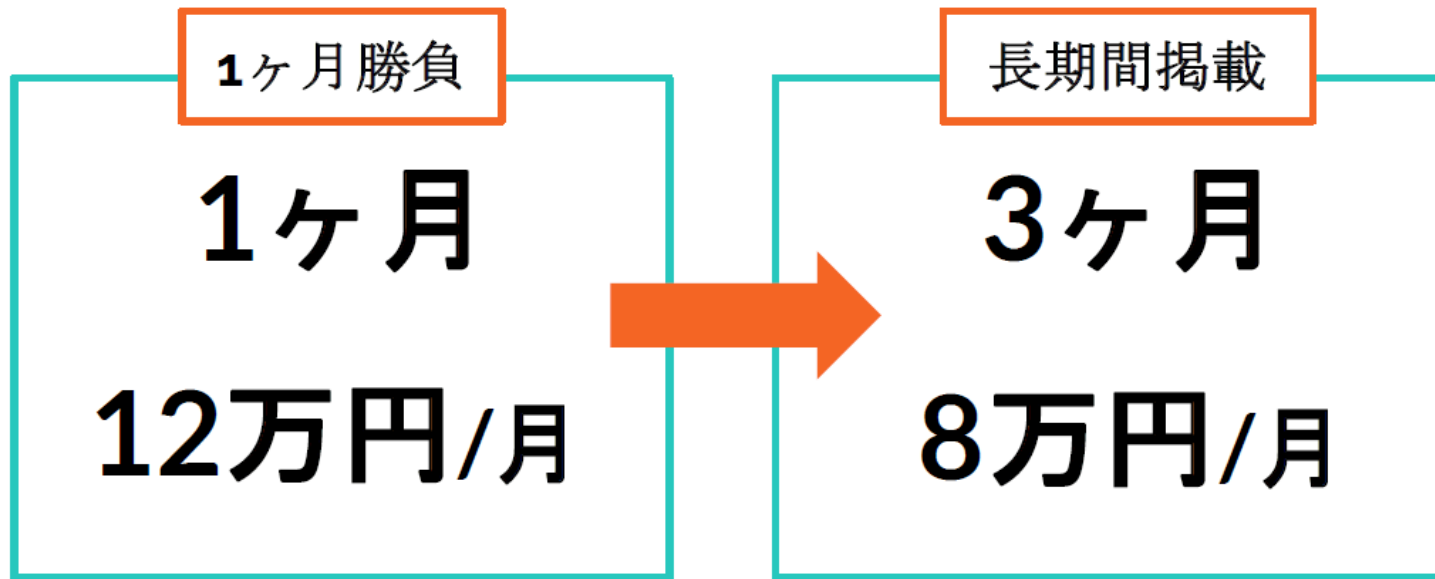
- ・ **流入キーワード**とは
求人原稿の閲覧に至った会社ごとのキーワード

前回掲載したときは、
9つ中3つが年齢関係(50代以上)のキーワード

➡前は、ターゲットとなる年齢層の方の検索に
ヒットしていなかったのではないか

💡よりターゲットにあった方に検索してもらうように「シニア層」文言を削除

改善提案 2 - 運用期間の変更



💡採用難易度の高い職種のため

1ヶ月の予算を下げる+長期での掲載をご提案

改善した結果

応募数 **5件**

* 1件 → 5件

平均よりも安く電気工事士の採用に成功！

応募単価 **48,000円**

* 120,000円 → 480,000円

原稿内容・運用方法を見直すことで、
採用難易度が高い職種の採用に成功した事例です。

採用数 **1件**

* 0件 → 1件

Indeedは、細かくデータ分析ができます。

Case. 3

内容

-広域案件 で原稿を作成し、
難易度の高い職種の応募を獲得できた事例

💡Indeed で掲載をしているけれど、
「表示回数が少なく困っている」という方
是非ご覧ください！

※クローリングの場合、広域案件にできない場合有

—

ー広域案件ってご存じですか？

▼パソコン画面

キーワード 職種、キーワード、会社名など

勤務地 都道府県、市区町村、駅名

求人検索

[履歴書・プロフィールを登録](#) - すぐに登録できます

求人掲載をご検討の企業様 - Indeed で始めましょう

▼スマホ画面

indeed

勤務地

選択

雇用形態・こだわり

カフェ、管理栄養士 など

検索

Indeedの検索は、主に

勤務地 × キーワード です。

多くの求職者は、
名古屋市 × ドライバー など
で検索する傾向があります。

「労働人口が少ない地域」
「主要都市から遠い勤務地」の案件
はなかなか検索されづらく、そも
そも求職者の目に付きづらいことが課
題の企業様も多いと思います。

💡 そんな時に広域案件を利用し、検索ヒット数・クリック数の改善を図る

-広域案件とは？

勤務地を細かく絞らず、県単位・地域単位・国単位で作成した原稿のこと

通常
勤務地 / 株式会社アクセス 愛知県名古屋市中区栄3-18-1 ナディアパークビジネスセンタービル 13F



県案件
勤務地 / 株式会社アクセス 愛知県

全国案件案件
勤務地 / 株式会社アクセス 日本

例えば、愛知県案件にした場合
求職者が検索した勤務地が愛知県内
であれば検索に原稿がヒットします。



💡 検索されづらい勤務地の案件には効果的

ー広域案件のメリット・デメリット

メリット

- ・ 検索の表示回数（ヒット数）が増加する



- ・ クリック数・応募数の増加も見込める

デメリット

- ・ 勤務地が遠くても該当範囲であれば検索にヒットするため、応募に繋がらない“無駄クリック”が増える恐れあり。

💡Indeedはクリック課金のためクリックが多いと苦しい

➡メリット・デメリットを考慮+ABテストを実施し、PDCAを回す

改善した結果

- 難易度の高い飲食店(正社員)募集
寮完備で引っ越し費用も会社負担…
「**全国の求職者がターゲット**だ」

➡全国案件で掲載

応募5件



予算も適正、キーワードも入っているのに表示回数が少ない…
もしかしたら、広域案件に変更してみると効果が見違えるかもしれません。
ぜひ、お試しください！

- ずっと掲載していたけど応募が0件…
そもそも表示が全くされていない！
「車通勤可！**通える範囲の求職者に
アプローチ**してみよう！」

➡県案件で掲載

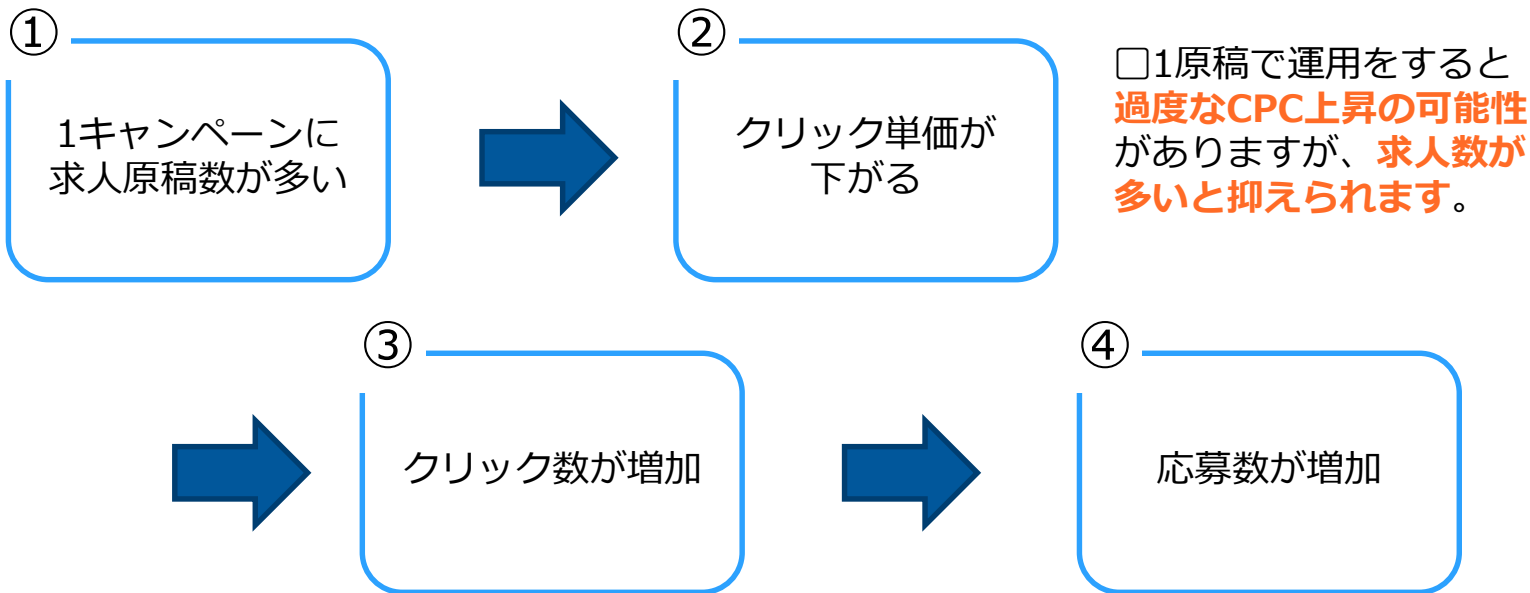
先月比
表示回数260%

Case. 4

内容

- 1拠点1原稿で掲載をしていたが、
他の拠点もIndeed掲載をスタート！
費用対効果が上がった事例

前提 – 同じ予算でも求人数が多ければ多いほど効果が出やすい



💡ご依頼いただく勤務地・職種以外にも必要なものがないか再度確認をする

経緯



ご担当者様

急いでいるのは、〇〇店の販売スタッフだけ！この案件だけで運用したい！

1案件だけだとクリック単価が上がってしまい費用対効果が悪くなってしまう恐れがあります。他の店舗や職種で足りていないところないですか？



ご担当者様

そういえば〇〇店舗も足りないと言っていたような・・・
事務も増員できたら嬉しい！

一緒に掲載しましょう！設定方法も相談させてください。



営業



営業

💡 設定・運用方法次第で、パフォーマンスにも違いができる

設定方法



おすすめ

バランス

キャンペーン内に複数の求人がある場合、設定した予算でより多くの求人に応募が発生するようバランスを取りながら運用します。

【全求人に応募が欲しい！】

各求人がバランスよく見られる設定

可能な限り応募数を増やすことを目標とし、キャンペーン内のすべての求人に求職者からの閲覧が分散される。



応募数最大化

設定した予算で応募数を最大化します。キャンペーン内に複数の求人がある場合、人気のある求人に応募が偏る可能性があります。

【とにかく応募が欲しい！】

人気求人へ応募が偏るが全体応募数が増加する設定

キャンペーンで可能な限り応募数を増やす。応募数を求人ごとに均等に分散するのではなく、キャンペーン内の合計で応募が最大限になる。

改善した結果

● 原稿数 **50件**
* 3件→50件

応募単価を安く、獲得すること成功！

● 応募数 **14件**
* 3件→14件

「早急に人を補充したい！」案件

+

「もう少し人がいたら嬉しいな」案件も
同時に掲載することで、応募数増加はもちろん
応募単価を安くすることも見込めます！

● 応募単価 **8,571円**
* 40,000円→8,571円

Case. 5

内容

-求人広告における“ペルソナ設定”の
大切さ

実際に効果が出た事例

前提 - ペルソナ設定とは…

◎ターゲットとなる架空の人物像を、具体的なイメージに落とし込んだもの

※求人業界では、採用したい人物像

▼具体的なイメージ



20代女性

バリバリ
働きたい人

趣味
ネイル・散歩

体育会系

一人暮らし

など・・・

💡 求める人物像を採用できるような原稿を作成することが重要

ご提案 - 勤務時間によってペルソナ設定を変更

勤務時間①

8 : 00 ~ 17 : 00 の日勤のみ



ペルソナ



日勤のみでゆったりと働きたい
ガツガツ稼ぎたい！よりは、
自分のペースでコツコツ



勤務時間②

19:00 ~ 翌6:30 の夜勤のみ



ペルソナ

同業からの転職希望者
以前の会社は待遇や福利厚生に
不満あり。



勤務時間③

①と②の2交代制



ペルソナ

新卒・第2新卒者
とにかく稼ぎたい！
多少体力を使う仕事でもOK



💡 **ペルソナが共感できる原稿を作成し、応募意欲を向上させる**

改善した結果

応募数 **10件**

* 1件→10件

応募単価 **¥25,000**

* 300,000円→25,000円

月間応募数を増やし、 応募単価を下げることに 成功

「応募が来ない」という課題がある企業様に
予算の増額ではなく、ペルソナ設定し
原稿の強化をご提案し効果に繋がった事例です。

効果が出ないとお悩みの企業様は
ぜひご相談ください。
