

【不可欠な要素①】 自社を知ってもらう	【不可欠な要素②】 価値を提供する	【不可欠な要素③】 行動を促す
<p>【知ってもらうためのヒント】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ あなたが理想とする求職者はどこにいますか？</li><li>✓ どこに求人を出せば知ってもらえそうですか？</li></ul>	<p>【価値提供のヒント】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 求職者が、入社後の自分をイメージできますか？（具体的な仕事内容・一緒に働く人達・勤務地・キャリアイメージ・給与モデルなど）</li><li>✓ 求職者の不安を解消できる情報はありますか？（「馴染めそうか？」「自分に務まる仕事か？」など）</li></ul>	<p>【行動を促すヒント】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ ハードルを低くできませんか？（提出書類を減らす・オンライン化・時間短縮・選考前に相談会を実施・交通費等を支給、など）</li><li>✓ 見通しが立つようにする（「選考の流れ」「開催形態」「だれが選考するか」「説明会のアジェンダ」「所要時間」「結果がわかる時期」などを明示する）</li></ul>

【不可欠な要素④】 求職者の入社意欲を高める自社の「独自性」
<p>【独自性を見つけるヒント】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 社員はなぜあなたの会社を選んだのですか？（なぜ、他社を選ばなかったのですか？）</li><li>✓ 活躍している社員は、あなたの会社のどこを気に入っていますか？</li><li>✓ 求職者にメリットにつながりそうな情報はありますか？（あなたにとって当たり前なことでも、求職者には貴重な情報かもしれません）</li></ul>