

MEICARI

学生の「エントリー率・歩留まり率」を 最大化する採用特化型LIVE配信

RECRUITMENT-FOCUSED LIVE BROADCAST

最高品質の就活LIVE配信を通じて採用力強化を実現

マイページ・ナビサイト登録学生との継続的な接点の創出、魅力の発信・浸透。これらを通じたエンゲージメント強化を可能にする「LIVE配信」を活用し、採用競争上での圧倒的な優勢を確保へ

▶ **紹介動画はこちらをクリック**



01 就活生が、マイページ・ナビサイトに登録してくれる一方で、 選考移行に繋がらない / アクションがない

Reason1

参加できる イベントが少ない

マイページ・ナビサイト登録後に、
その企業についての理解や魅力を深
めるための導線が設計されていな
い・不十分

 会社を理解する機会の不足

Reason2

表層的な部分しか 知ることができない

既存の自社ウェビナーでは、仕事や
社風等の表層的な部分しか伝えきる
ことができず、会社の魅力がいまい
ち伝えきれていない

 魅力を体感する機会の不足

Reason3

競合他社へ 流れてしまう

同等の興味がある・より採用ブラン
ディングが確立されている競合他社
へと志望意欲が映ってしまう

 競合との比較・志望意欲の転移

02 学生のアクション最大化を実現する、 ”新卒採用向けLIVE配信”を展開

マイページ・ナビサイト登録学生に対して、**貴社の魅力を最適な手法と頻度**で発信することが、
選考移行・歩留まり率の改善に寄与します。MEICARIでは、企業のリアルな情報を学生へ最も魅力的に届ける
「採用特化型LIVE配信サポート」をご提供しております。



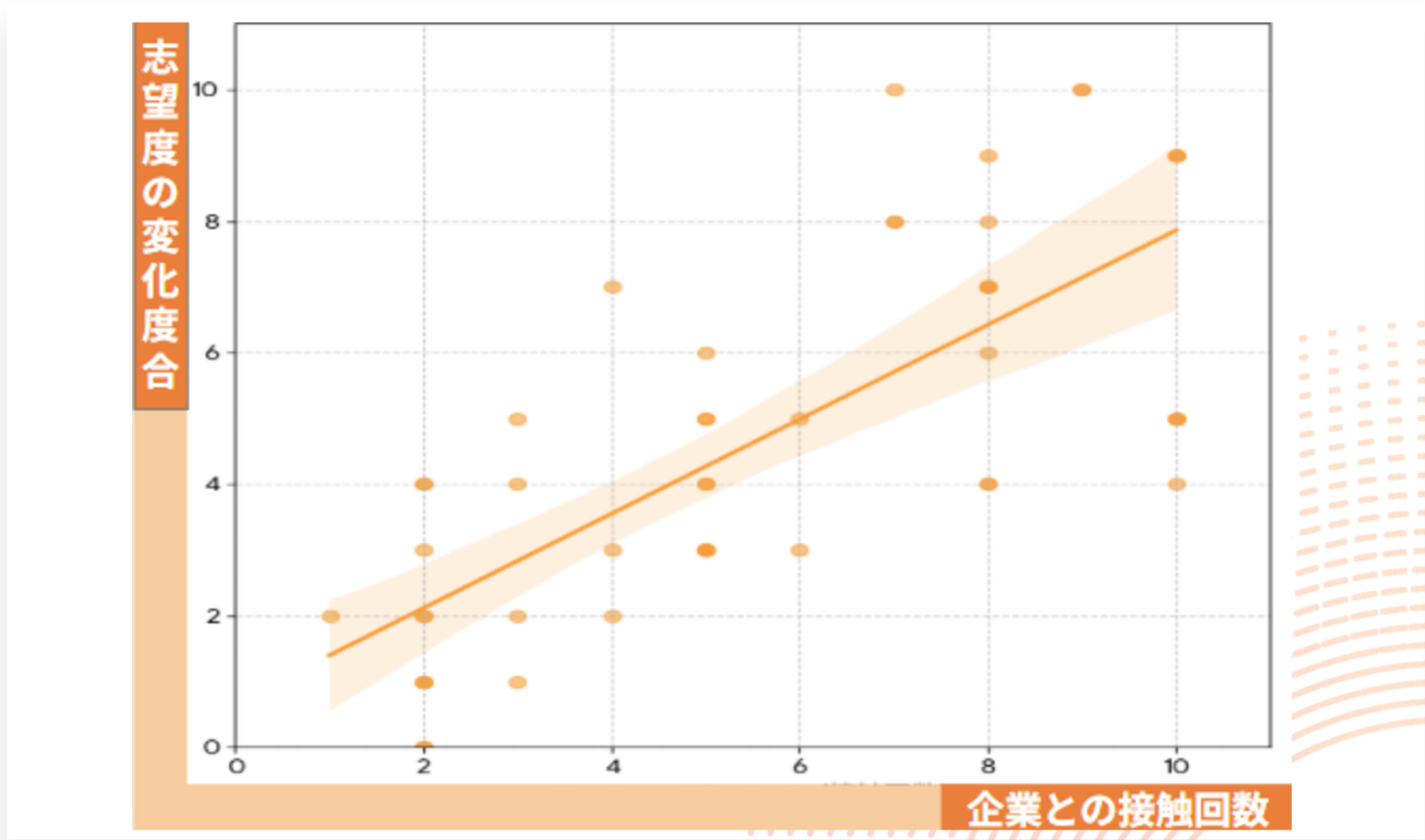
会社を知る
機会の創出

本質的な
魅力の理解

会社への志望度の
飛躍的な向上

03 志望意欲向上のキーファクターは、選考・内定までに いかに対象学生との接触回数を最大化することができるか

学生への接触回数と志望度の相関関係について



A社の場合

実施月	マイページ	予約人数	予約率	同時接続数
9月	13,000人	1,858人	14.3%	1,112人
10月	17,000人	3,000人	17.6%	1,800人
11月	20,000人	3,200人	16.0%	1,560人
12月	23,000人	6,024人	26.2%	3,100人

学生へのアンケートの結果、「接触頻度が高い企業ほど、志望度の上昇幅が大きい」という相関関係が明らかになりました。また、実際のサービス導入実績からも、学生の行動変容を促すためには、コンテンツの質もさることながら、**通年施策として「継続的な接触機会」を設けることが極めて重要であると実証されています。**

04 エ数・コスト0で、ハイクオリティな資産を構築

以下の2点は、費用なしで対応可能です



特設スタジオ(新橋駅徒歩5分)での配信
企画設計～登壇者打ち合わせ～
当日の機材準備・配信運営まで、一気通貫でサポート



動画ギャラリーサイトの構築

05 採用予算を、『消費』から『資産』へ。

導入メリット

- 👉 導入コストはほぼ0で丸投げできる
- 👉 配信後のレポートで最新のニーズをキャッチアップ
視聴者に刺さる企画の提案・落とし込み
- 👉 アーカイブ映像を無償で納品。
学生がいつでも立ち返れる接点を創出。



志望度向上に不可欠な継続配信を実施をするうえで、
一番のネックである採用担当者の
コストを極限まで削減 / 効果最大化を実現。

導入ステップ

- STEP1** 3～6週間前
・キックオフMTG ・レジュメの作成
- STEP2** 1-3週間前/当日
・学生集客サポート ・配信の運営
- STEP3** 当日～配信2週間後
・レポート作成 ・学生アンケートFB
- STEP4** 配信後
・アーカイブ(録画)、動画サムネイル付納品