

キャリアパンフレット パートナー様向け資料

2024年10月22日 株式会社S.T.F



目次

01 理念

02 サービス概要

03 サービスの強み

04 ターゲット

05 サービスフロー

06 集客経路

07 面談についての注意点

08 事業計画予算

理念



自分のキャリアに悩み続けている人に、
転職のきっかけづくりとその一歩。

サービス概要

サービス名：キャリアパンフレット

職務経歴書を転職のプロ（エージェント）と一緒に作成し、転職活動の準備を万全にするサービス。



サービス概要

ユーザーの行動

ユーザーはLINE登録をしてから、職務経歴書の情報を入力
その情報を元にマッチした転職エージェントにフィードバックをもらう。



サービスの強み

- ①自分に合った転職エージェントと繋がれる
- ②転職エージェントが職務経歴書など書類作成の
伴走をしてくれる
- ③退職のサポートも受けられる
- ④漠然とした転職の悩みを解決することができる



ターゲット

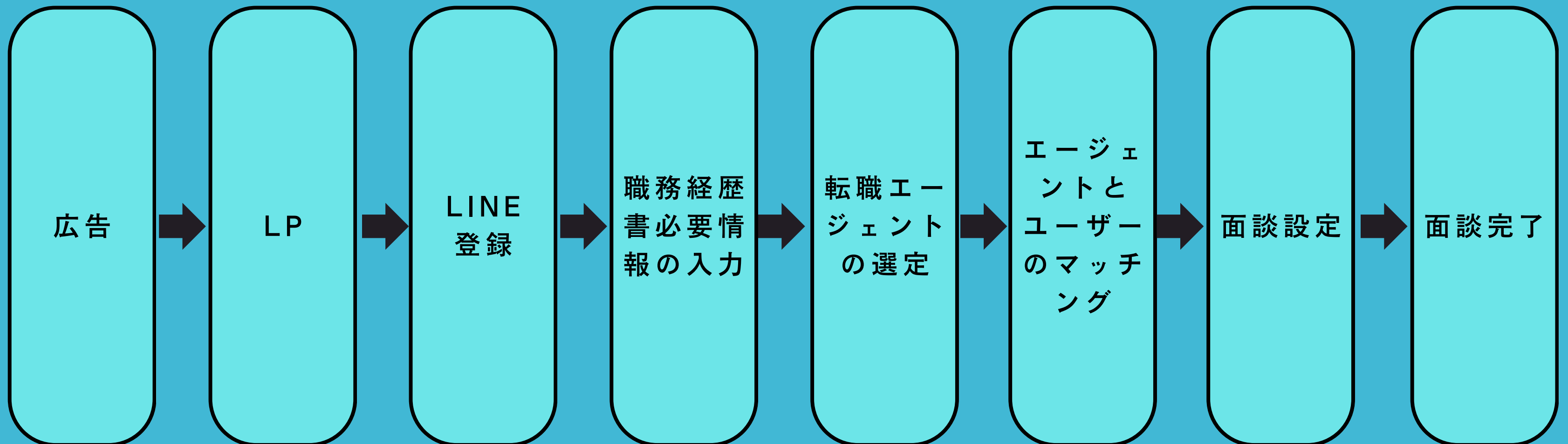
| | | | | | | |
|-----------|---|-------|-------|---------------------|------|-----|
| 基本情報 | 年齢 | 24 | 性別 | 男性 | 住み | 東京 |
| 職業経歴 | 大学学部 | 日大・経済 | 業種・役職 | インサイドセールス | | |
| 生活の様子 | 生活リズム | 一般的 | 勤務時間 | 9時～18時 | 就寝時間 | 24時 |
| 性格 | 価値観 | 几帳面 | 考え方 | 周りや親の目を気にして真面目に取り組む | | |
| 人間関係 | 恋人 | あり | 配偶者 | なし | 子供 | なし |
| 収入・貯蓄 | 収入 | 400万 | 貯蓄 | 40万 | | |
| 趣味や興味 | スポーツ観戦が好き | | | | | |
| 流行への感度 | それなりにある | | | | | |
| ペルソナの今の状態 | 今の仕事が自分に合っているのか、本来やりたいことは何かわからず今は目の前のことをとにかく一生懸命にやっている。このままこの会社に何年もいるイメージはわかず成績の中の中くらい。 | | | | | |

ターゲット

| | | | | | | |
|-----------|---|---------|-------|---------|------|-----|
| 基本情報 | 年齢 | 26 | 性別 | 女性 | 住み | 神奈川 |
| 職業経歴 | 大学学部 | 桜美林 | 業種・役職 | 営業 | | |
| 生活の様子 | 生活リズム | 夜型 | 勤務時間 | 10時～19時 | 就寝時間 | 25時 |
| 性格 | 価値観 | 自由に生きたい | 考え方 | 個人主義 | | |
| 人間関係 | 恋人 | なし | 配偶者 | なし | 子供 | なし |
| 収入・貯蓄 | 収入 | 420万 | 貯蓄 | 30万 | | |
| 趣味や興味 | 洋服を買いに行ったり友達とお洒落なお店でランチやディナー | | | | | |
| 流行への感度 | 非常に高い | | | | | |
| ペルソナの今の状態 | もっと自分の時間を確保できる職につきたいと考えている。ただ今の生活の水準を落とすことはしたくない。 | | | | | |

サービスフロー

1. LINE登録
2. 退職前か退職後か AorB
3. 回答後職務経歴書用のGoogleフォーム送付
4. フィードバック面談の設定
5. 求職者に日程候補を確認
6. セグメントが合うエージェントと日程調整
7. エージェントに職務経歴書の情報と個人情報を渡す
8. 面談設定日のメモと顧客管理情報の入力
9. 面談日のリマインド
10. 面談完了報告をもらう



集客経路



Web広告

- ・ SNS広告 (YouTube、TikTok、Instagram)
- ・ 検索広告
- ・ アフィリエイト広告



TikTok運用

キャリアパンフレットの
SNSアカウントの運用



SEO

キャリアパンフレットの
オウンドメディアの作成
と商標でのオーガニック
ユーザーの獲得

本サービスを利用するメリット

完全成果報酬
(面談完了での課金のみ)

かかる費用は
面談完了での
2万円(税別)
のみ

職務遍歴がクリーンな人
へのターゲティング

退職マニュアルや
職務経歴書の
伴走を必要と
している層なので
キャリアとして浅い
若手が多い

求職者の
セグメントが可能

年齢、希望職種、
何社目か、国籍、
その他条件も
相談可

面談についての注意点

- ・ ユーザーはフィードバック面談を受けるつもりでいるので職務経歴書のフィードバックは必ずお願いいたします
- ※ 求人紹介なども聞くように事前には伝えます
- ・ フィードバックで赤ペンを入れていただきそれをユーザーに面談完了後データ送付をお願いいたします

実施までのフロー

① 契約書締結

業務提携契約書とNDAの締結
(クラウドサイン)

② セグメント情報のヒアリング

ヒアリングシートの記入

③ 顧客管理シートの連携

セグメント情報や顧客情報の連携およびステータス確認

④ キックオフMTG

送客開始前の事前MTG

⑤ 送客開始

ヒアリング項目を基にマッチしたユーザーの送客