

スカウト返信率を上げる設計・実行・改善とは？

～uloqoの「成果を出すスカウト」の秘訣を無料公開！～

9. 導入フロー

4. ulogoのスカウト「実行」

2. ulogoのスカウト代行

1. “送っているのに会えない”理由

中途採用が一般化し
「やみくもにスカウト」

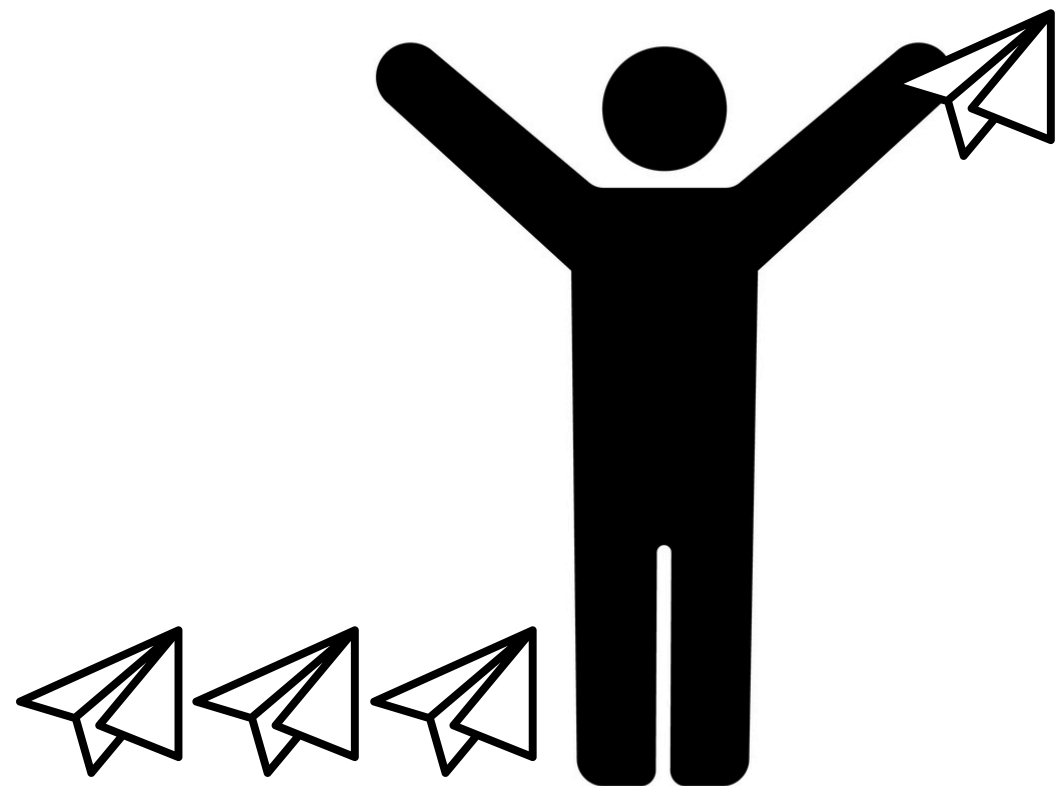
1. “送っているのに会えない”理由

中途採用が一般化した今、 「やみくもにスカウトすれば応募が来る」は過去の話に

- 候補者の多くが転職を真剣に検討
- 候補者の「受け取り慣れ」も少ない



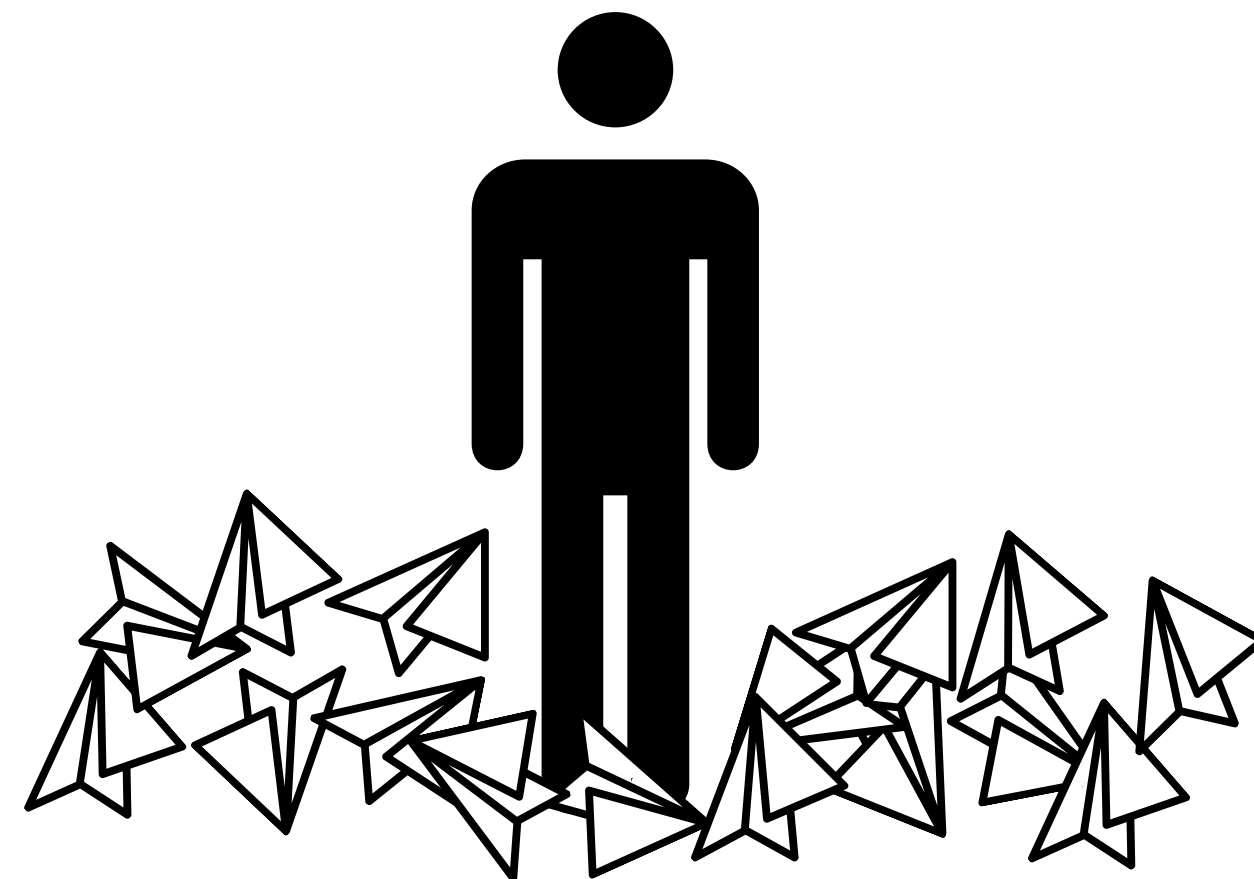
スカウトが届けば「まず話を聞こう」と思ってくれた



- なんとなくスカウト登録している候補者も多数
- 候補者は毎日のように複数のスカウトを受け取る



テンプレ感・押しつけ感・企業都合の文章はスルー



1. “送っているのに会えない”理由

「送っているのに会えない」 その背景には設計・実行・改善の抜けがある

設計



- ・ターゲットが曖昧なまま配信を開始
- ・定型テンプレートで全候補者に同一文面
- ・人事視点のみで訴求設計



- ✓ 開封すらされず**反応ゼロ**
- ✓ 訴求が刺さらず**無視される**

実行



- ・媒体の特性を踏まえずに一括配信
- ・送信タイミングや量だけで成果を追う
- ・誰がいつ何を送ったか管理されていない



- ✓ 面談に**つながらない**
- ✓ 再現性のない「**打ちっぱなし運用**」に

改善



- ・媒体の特性を踏まえずに一括配信
- ・送信タイミングや量だけで成果を追う
- ・誰がいつ何を送ったか管理されていない



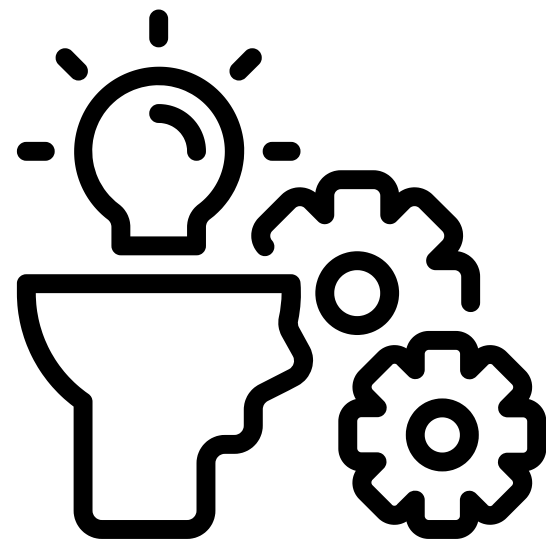
- ✓ 同じ**失敗を繰り返す**
- ✓ 改善されないまま**工数だけが積み上がる**

→ 本当に必要なのは、“設計・実行・改善”されるスカウト運用

2. ulogoのスカウト代行

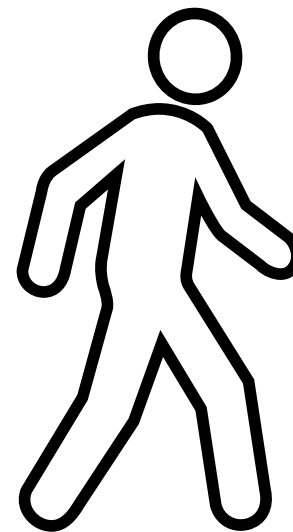
ulogoは「ただの配信代行」とは異なる
設計・実行・改善のすべてをプロのコンサルタントが担当

設計



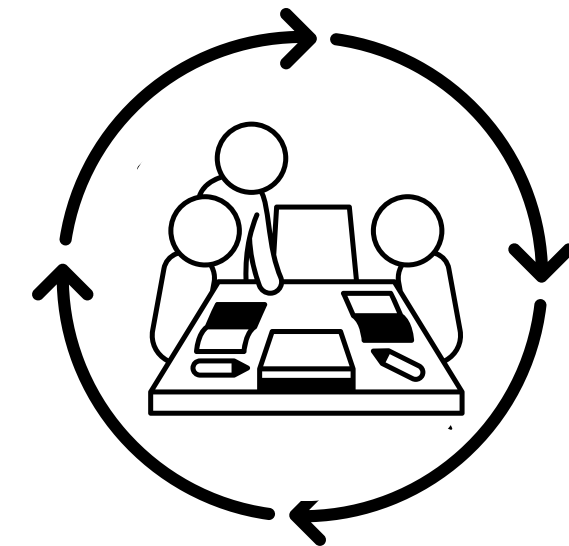
- ターゲット別の訴求設計
- ペルソナ設計
- 候補者視点の文面カスタマイズ

実行



- コンサル直実行による高品質運用
- 媒体横断的なオペレーション

改善

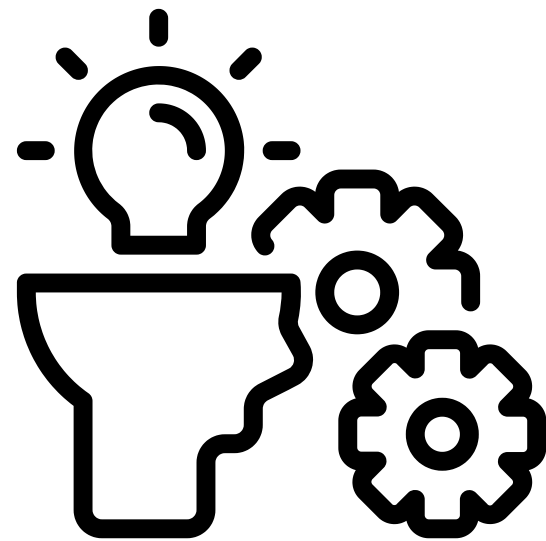


- 成果追求型運用
- データドリブンPDCA

3. ulogoのスカウト「設計」

培った豊富な経験を元に“誰に・何を・どう伝えるか”を設計

設計



- ターゲティング設計
- 訴求コンテンツ設計
- スカウト戦略立案

▶ ターゲティング設計

- 職種ごとの市場調査／競合リサーチを実施
- ペルソナごとに課題・期待値・転職動機を整理
- 媒体別の傾向と特性をデータベースで把握

▶ 訴求コンテンツ設計

- 職種別・ポジション別で文面テンプレを複数設計
- 成功事例・候補者傾向を踏まえた差別化軸の提示
- 「応募したくなる」ではなく「会いたくなる」文面にフォーカス

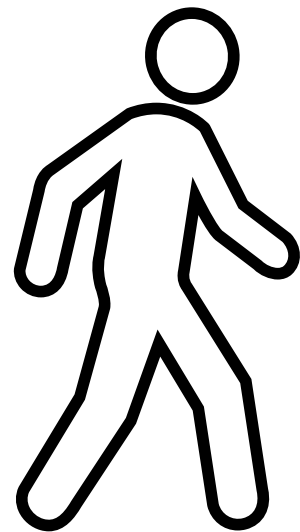
▶ スカウト戦略立案

- 業界理解と貴社独自性を両立した訴求方針
- 担当コンサルタントが戦略～文面設計まで一貫支援
- 月次で対象職種や配信チャネルの調整を提案

4. ulogoのスカウト「実行」

職種や媒体特性を熟知した正社員コンサルタントが 反応率を高める運用を徹底

実行



- コンサル直実行による高品質運用
- 媒体横断的なオペレーション

▶ コンサル直実行による高品質運用

- 正社員コンサルタントが配信まで直接対応
- 候補者の温度感に応じた再送・タイミング調整
- 常に改善を見据え「誰が」「どこに」「どんな文面で」全件記録

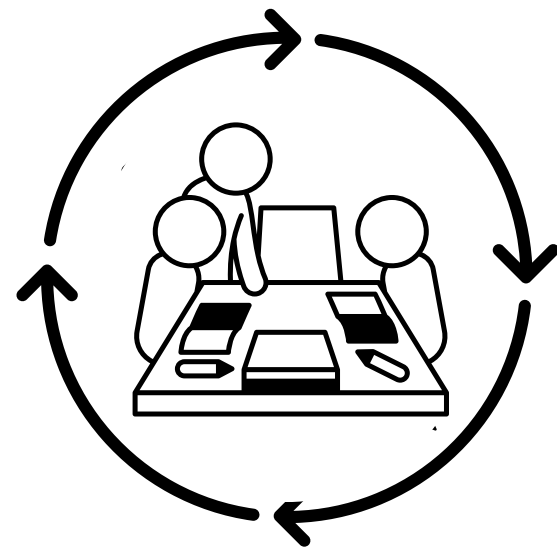
▶ 媒体横断的なオペレーション

- Wantedly／Green／YOUTRUST等を複合的に活用
- 媒体ごとの成果傾向を踏まえた最適な配信スケジュールを設計
- 配信のタイミング・頻度・曜日なども最適化

5. ulogoのスカウト「改善」

データを活用し、工数にとらわれず成果を追い求め続ける

改善



- 成果追求型運用
- データドリブンPDCA

▶ 成果追求型運用

- 工数超過を理由に提案を止めることはしない
- 目標達成に必要な施策であれば追加費用なしで対応
- 面談率・書類通過率までKPI化し、実行改善を徹底

▶ データドリブンPDCA

- 開封率・返信率・面談率・通過率など各指標をダッシュボードで管理
- 週次MTGで課題を洗い出し、ネクストアクションを合意・実行
- KPIをもとに職種別・チャンネル別での改善サイクルを確立

6. 他社代行との違い

“配信すること”が目的化した従来の代行とは異なる
uloqoは常に「成果」を基準に動きます

一般的な代行

uloqo

文面の設計

汎用テンプレート

ターゲット別にカスタマイズ

担当者の専門性

オペレーター中心

正社員コンサルタントが対応

分析・改善体制

なし／レポート提出なし

PowerBI分析＋週次レポート

目的

配信数／返信数がKPI

面談設定・書類通過までがKPI

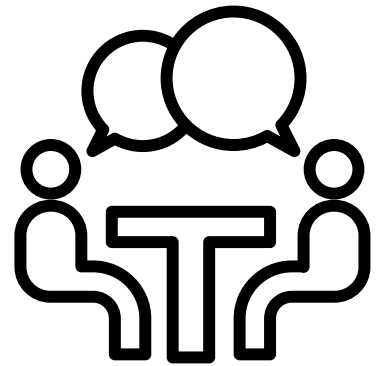
7. 支援体制・料金目安

支援内容によってカスタマイズ 最適化されたリーズナブルな料金

プラン名	短期集中型	中長期運用型	高速大量スカウト型
月額費用	¥300,000	¥500,000	¥540,000
契約期間	2ヶ月	6ヶ月	3ヶ月
支援体制	- 専属コンサルタント1名 - ディレクター1名	- 専属コンサルタント1名 - ディレクター1名	- 専属コンサルタント1名 - ディレクター1名
主な支援内容	- ペルソナ設計 - 戦略設計 - スカウト支援（Bizreach） - Doda運用全般 - 各種CV改善提案 - 面接体験向上支援 - ダッシュボード構築 - KPI設計・週次レポート	- 月間スカウト数：約400～450通 - スカウト戦略設計 - テンプレ設計 - 候補者リストアップ - Green配信 - 求人修正 - ダッシュボード運用	- 月間スカウト数：約1,180通（Bizreach500件+他） - 候補者の日程調整 オプション： ・一定条件下で配信延長

8. 導入フロー

ご契約から設計・改善までスムーズな支援体制の立ち上げ



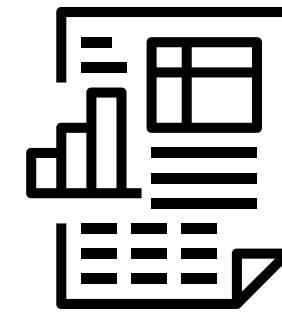
ヒアリング

- 採用ターゲット／現状課題／媒体利用状況の確認
- 募集ポジションと成功定義（KGI/KPI）の言語化
- 過去データ／媒体管理画面などがあれば共有いただく



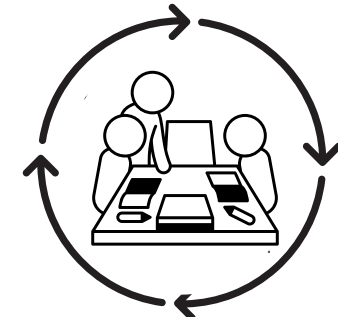
設計

- ターゲットペルソナ設定、検索条件の設計
- 媒体別の配信方針・文面テンプレの作成（複数パターン）
- 配信スケジュールと週次MTGの体制合意



初期配信

- コンサルタントが媒体操作～配信まで実行開始
- 開封率・返信率をモニタリングしつつ改善仮説を蓄積
- 各候補者の反応内容・ログを可視化・記録



運用改善

- PowerBIによる週次ダッシュボード共有
- 文面・対象の最適化
- 継続的な訴求調整／対象リスト改善提案
- 必要に応じた施策拡張まで提案

Point①

目標に対し必要なアクションは想定工数を超過してでも実行にこだわる
※状況ビハインドに対する工数超過は当社で吸収し、貴社に追加のご請求を行うことはありません

Point②

専門職人材のスカウト支援にあたっては、分野に応じた専門コンサルタントがアサイン。

9. 最後に

このような課題をお持ちではありませんか？

- ☒ スカウトしても反応が薄い
- ☒ 採用ターゲットごとに訴求を設計できていない
- ☒ スカウトの改善が属人化・ブラックボックス化している
- ☒ 現場と連携してスカウトを回せていない



まずは無料相談から！

【 ulogo 無料相談お問い合わせフォームリンク：<https://ulogo.net/contact/> 】