



2021年9月 Indeed最新トレンド

株式会社デルタマーケティング

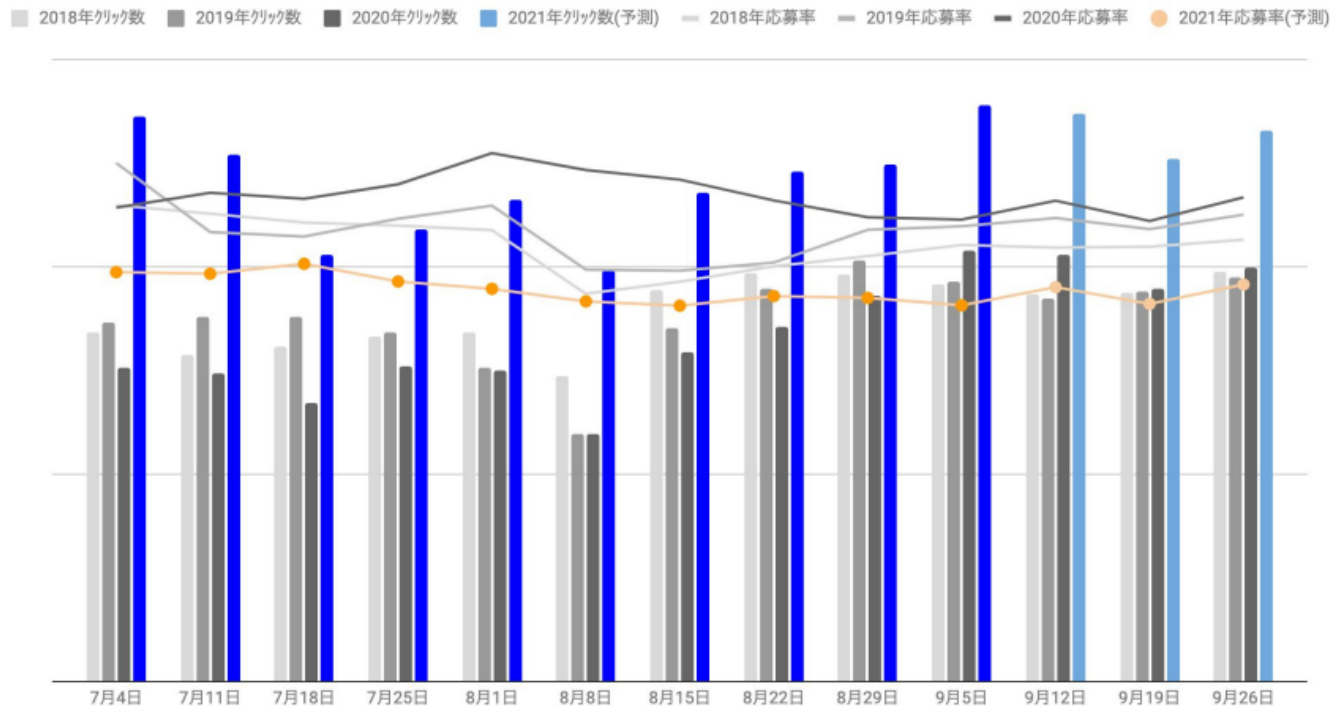
〒104-0032 東京都中央区八丁堀4-8-2 いちご桜橋ビル3階

TEL : 03-4580-1234 FAX : 03-4580-1235

HP : <https://www.deltamarketing.co.jp/>

Indeed全体 クリック・応募率推移(直近3年の7~9月実績/予測)

Indeed JP全体 ClickとCVR推移(直近3年の7~9月+21年7~9月実績/予測)



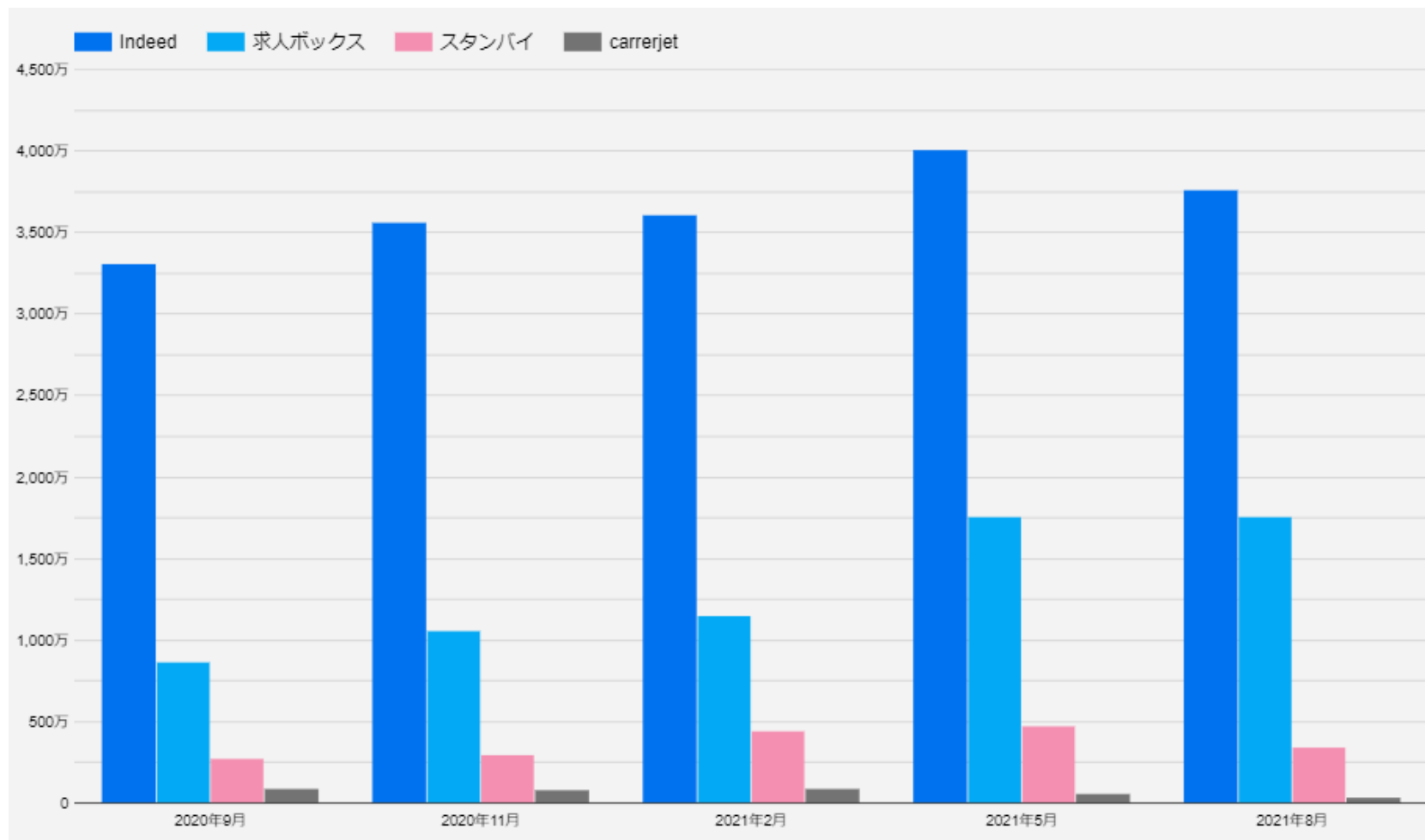
※9/5週までは実績、9/12週以降は予測

- ・ クリック数: お盆明けの8/22週以降順調に回復しております。
9月中は高い水準で推移する見込みです。
- ・ CVR (応募率) : 8/22週で若干改善し、9月後半にかけて増加していく見込みです。

例年のトレンド通り9月は繁忙期となり、
月末に向けクリック数、CVR(応募率)共に伸びていくことが予想されます。
9/19週に連休が控えているので、月初から調整して掲載が必要です。

Indeedと競合サービスの月間訪問者数推移

Indeedが圧倒的な訪問者数を獲得していますが、求人ボックスはタウンワークの訪問者数を追い越し始めています。



※データ参考元：SimilarWeb【無料版】 (<https://www.similarweb.com/>)

主にインターネットサイトを分析するために使われるツールで、ネット会社などが競合のサイトがどれくらい訪問者数があるのか、どんな経路からユーザーが集まっているのかを解析し、客観的な定量データとして表せるマーケティングツールです。世界中で広く使われているツールのため参考データとしてご利用ください。

マーケティング情報-TVCM

「ウサギとカメ」篇「イエナカエクササイズ」篇をOA開始

いつものJingleフォーマットに総訪問数世界&日本 No.1検索エンジンであることの訴求を強化。引き続き世相を踏まえ家の中での設定を採用しています。



新しいDigitalコンテンツ（動画）

TVCM素材「Radio Indeed」同様、
多様なJobseeker(求職者)に寄り添う
IndeedのMissionを明確にしたDigitalコンテンツを制作。
『We help all people get jobs』を伝える
今後の展開を計画中、第一弾をお盆明けから配信開始。



コンテンツマーケティング-「ずっと真夜中でいいのに。」とのコラボコンテンツ

若年層を中心に人気を博している音楽ユニット「ずっと真夜中でいいのに。」とコラボレーションし、「ずっと真夜中でいいのに。」がオリジナル楽曲を制作します。またそのMusic Videoにも関わり、MV内でのIndeedのプレイスメントと同時にIndeedのCareer Guideコンテンツとも連動していきます。



Good事例① 人材紹介会社 - 応募フォーム改修

■職種：建築設計・施工管理職種の人材紹介会社

■背景：

競合アカウントとの実績を比較した際に応募率が低く、
タイトルや原稿内容の改善を実施してもなかなか改善が見られませんでした。
分析をすすめる中で、管理画面で確認できるようになった「応募開始率」の指標に着目し、
そこから応募率の低い要因が応募フォームにあるのではないかと仮説立てを行いました。

■実施内容：

自社アカウントと複数の競合アカウントの実績を比較すると
「クリック率」は平均並で、「応募開始率」は最も高いが「応募率」は最も低いことが判明。

このことからIndeed検索結果一覧から案件への遷移と、
Indeed詳細ページからクライアントの詳細ページへの遷移には問題ないが、
クライアントの詳細ページに遷移してからの応募が発生しづらい状況であると分析しました。

上記の分析結果に加えて、競合他社の応募フォームの形式・項目を洗い出し、
応募率の高いアカウントに共通していた項目数や形式に改修をいただきました。

■結果：

応募フォーム変更後、「応募率」が 4%改善しました。

Good事例② エンジニア人材紹介会社 - 有効応募率を改善

■職種：エンジニア人材会社／求人数：3,000件程度／月額ご予算：30万円ほど

■背景：

Indeed経由の応募率は高い数値を出せていましたが、有効応募率が低いため成約に繋がっていませんでした。

有効応募率を上昇させ、採用数の最大化を図りたくキャンペーン組み換えの施策を実施しました。

■実施内容：

①応募率の「高いエリア」と「低いエリア」をピックアップ→過去のIndeed実績

↳A（1.00%以上）、B（0.50%以上）、C（0.49%以下）の3つに区分け

→AとBを応募率高いエリアと定義

②有効応募率の高いエリアをピックアップ→クライアント側で過去実績から選定いただく

③上記2点を加味してキャンペーンを構成

↳1)応募率高いエリア and 有効応募率高いエリア→予算を強化

↳2)上記以外のエリア

■結果：

応募率：6%改善

有効応募率：80%改善

→有効応募率が2倍近くになったため、投資金額も2倍にしてIndeed活用中。

お問い合わせ先



indeed@deltagp.co.jp



[080-7961-6163](tel:080-7961-6163)



deltamarketing.co.jp/indeed

Indeedのついてのご質問や求人についてのお悩みなどがございましたら、上記連絡先に「**デルタマーケティング 鈴木**」までお気軽にご連絡くださいませ。