

「ベンチャー面談」の **バリ活!!**

関西学生の新卒紹介サービス



サービス概要①として、まずはユーザー層の話から。

関西のベンチャー志向学生に強く、
大学層は「関関同立」や「神大」(*)の文系が中心です。

※京大・阪大はあまり得意ではありません(>_<)



バリ活「ベンチャー面談」のLPから
申込みしてくれた学生が対象です。

面談では学生の「志向」に合わせた
企業を紹介しています。



サービス概要②として、クライアントの話を。

クライアントの多くが東京本社のベンチャー(※)で、Web系はもちろん、アナログ系企業も強いのが特徴です。

※ベンチャー気質の企業も含まれます。

IT / Webマーケティング



人材 / 不動産





突然ですが、特に東京のベンチャーにとって、
関西採用の「生産性」は重要ですよね!?

何度も関西には行けないけれど、
東京より他社バッティングが少ない分
うまくやれば採りやすいはず。

そこで、私たちバリ活の出番です。



バリ活が、こだわりを持って
提供したい価値がこちら。

採用の「生産性」を高める
パートナーに。

- ①「紹介精度」の向上
- ②関西用の「採用プロセス」設計支援



19の事例をご紹介します。

前ページにも記した、次の2点に力を入れています。

- ①「紹介精度」の向上
- ②関西用の「採用プロセス」構築支援



Money Forward

個別で58名紹介
→4名承諾

注力しているエンジニア採用
の他社イベントで関西に行く
タイミングに合わせて個別面
談を設定し、生産性(↑)



Members

バリ活限定の
説明選考会43名参加
→5名承諾

2次面接前にバリ活が対策面談
を行い「事業理解」を促し、
最重要KPIと設定している2次
面接の合格者数を(↑)



通常説明会240名紹介
→4名承諾

個別27名紹介
→2名承諾

通常の説明会動員と併せて、
ターゲットをより絞った個別
面談ルートを設け、内定承諾
者の合計数を(↑)



まとめに入ります！

- 「関関同立」×「ベンチャー志向」がドストライクゾーンです。
- ITベンチャー志向の「地頭タイプ人材」はもちろん、人材や不動産などの泥臭く頑張れる「営業タイプ人材」も超得意ゾーンです。
- 東京のベンチャーによる「関西採用」はやり方次第で大きく「生産性」が変わりますので、ぜひご一緒させてください！

○ **バリ活!!** 価格プラン

項目	価格
完全成功報酬(※)	1人あたり 70万円

※お取引2年目以降は年内からの集客案件、バリ活限定の説明会開催、面談ツアー実施などは初期費用をいただいています。



よくいただくご質問①

Q. 学生集客はどうやっていますか？

→先輩やユーザー学生からの紹介や、ベンチャーの説明会会場で起こる口コミによる「指名検索」が流入経路のほとんどです。

Q. 通常の説明会に動員することもできますか？

→もちろんできます。

Q. 自社をベンチャーとは言えないのですが…？

→not大手志向の採用であれば、対応できます。
中堅企業の支援も可能です。



よくいただくご質問②

Q. イベントはやっていますか？

→年内の秋・冬、年明け2月に開催しています。

座談会と、その場で1次選考までできる形式です。

Q. どの時期がメインですか？

→年内早期からスタートし、解禁の3月ごろまでが中心です。

Q. 関西以外の地方学生もやっていますか？

→九州、名古屋などは出張ベースで面談を行う予定です。