



株式会社Anything

Indeed運用代行サービス概要

Corporate Profile & Sales Sheet

株式会社Anythnig
広告事業部
03-6416-1381
info@anything-inc.co.jp



株式会社Anything

Corporate Profile

株式会社Anythingとは



“デジタル領域を専門”とした、戦略系広告代理店です。

会社名 : 株式会社Anything

設立日 : 2007年8月

代表者: 石川知佳

資本金 : 4,000万円

オフィス所在地 :
東京都渋谷区宇田川町36-1 三和渋谷ビル3F

グループ会社 : (国内)
株式会社レントラックス（平成27年4月24日、東京証券取引所マザーズ市場に上場）

株式会社GROWTH POWER
株式会社ユニバーサルメディアジャパン

(海外事業)
Rentracks Vietnam Co., Ltd
Rentracks Thailand Co., Ltd,
PT Rentracks Cocreation Indonesia
联特瑞客（大连）信息科技有限公司
Rentracks middle East

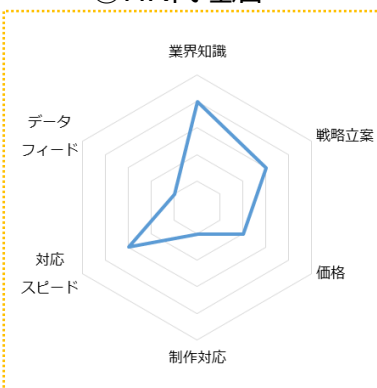
管理画面を超えたコンバージョンの質までを追いかけて、本来の広告の価値を最大化します。

ココが違う！Anythingの運用

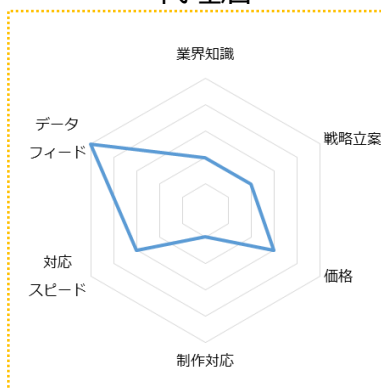


Indeedの代理店、それぞれの特徴をご存知ですか？

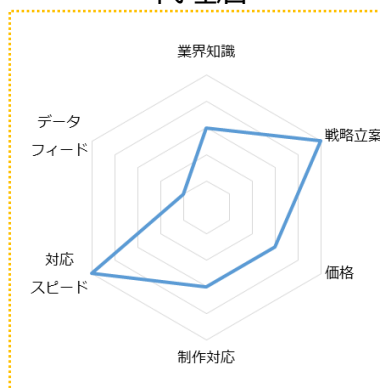
①HR代理店



②データフィード代理店

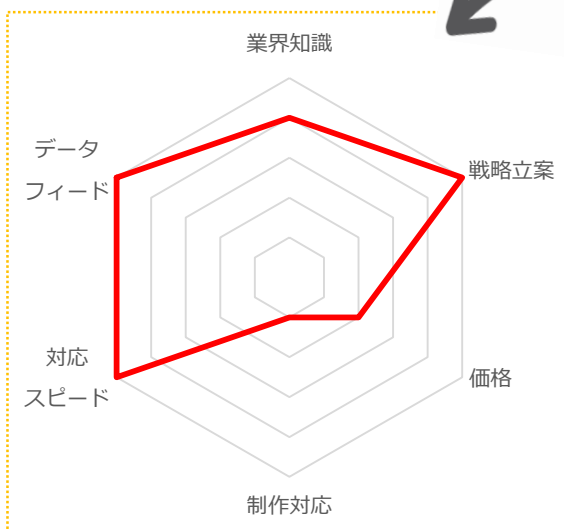


③WEBマーケティング代理店



現在、多くのIndeed配信の代理店が存在しますが、特定の領域に特化をしているケースが多く、人材業界で必要な改善を“一気通貫”で行える代理店はほとんどない状況です。

Anythingの運用体制



- ☑人材業界特化の運用チーム
- ☑データフィードマネジメントサービス
- ☑WEBマーケティング目線でのロジカルな戦略立案

を揃えることで、人材で“**唯一無二**”の存在を目指す最強布陣をご提案します！

※掲載するだけでIndeedの効果を上げる時代は終わりました※

競合が増えている昨今、CPCが高騰し続け中で、
人材業界の本質的な収益ポイントを押さえた運用を行う
Indeed専門チームによる運用を行います。

▼よくある運用の例

Indeedでの
CV件数を増やす

登録獲得単価を
とにかく安くする

管理画面上
CV件数 **UP**

広告主様に
送客

応募者の質が悪い
例：スキル不足

営業の
工数は最小限
にしたい

費用を掛けた割に
採用が取れてない

 **管理画面の最適化だけでは
実際の採用単価が高いことも…**



広告全体戦略

- ・ 目標の採用数や応募数に対してまずは現状把握
- ・ 目標を実現させるための適切なアカウント構成導入
- ・ 面談設定率／採用率を改善する評価体制の導入
- ・ Indeedを他の媒体と併用し、全体の広告効果最大化



クリエイティブ制作

- ・ 貴社のターゲットとする属性／スキルを持ったユーザーに刺さるクリエイティブの作成。

KPI達成
&
事業拡大



データマネジメント (レポート/フィード最適化)

- ・ 広告配信結果に対しての適切なレポーティング
- ・ 煩雑なタグマネジメント (YTM/GTM) を代行
- ・ データフィードの初期設定、運用メンテナンスを実施

他社と圧倒的に違う運用方法



①徹底したお客様の採用数（売上げ）の追求

人材業界ではいわゆるCV件数を伸ばし、獲得単価（CPA）を下げることが正解ではありません。Indeedを通じて登録した求職者は本当にお客様のターゲットなのか、スキルや経験に不足はないかなどを可視化する報告体制を整えることで採用率や面談設定率などを飛躍的に改善します。



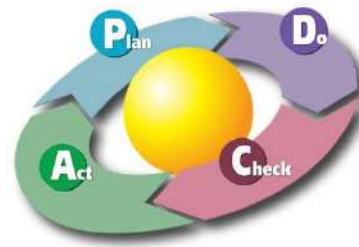
②Indeedで必須のデータフィードサービスをフルサポート

キャンペーン構成、入札変更だけがIndeedの運用ではありません。データフィードを駆使することによって、案件ごとに不統一なタイトルを整理し、求職者にとって魅力的な広告文を提示することが可能です。Anythingでは、このデータフィードの作成から編集までをフルサポート。一気通貫で対応できます。



③WEB広告専門代理店ならではのPDCAの実践

アクセス解析に基づく広告クリエイティブや配信手法の改善提案など、お客様に常に改善策をご提示することをWEB広告代理店としてAnythingはコミットいたします。



いまIndeed広告でいまいち効果を実感していない企業様

無料にて既存アカウントや運用体制の分析を実施しております。第3者レポートとして分析結果の納品も可能です。特に現在、「クローラー型で運用している」企業様や「外部計測ツールを使わずに管理画面のみで運用している」企業のご担当者様、一度ご相談ください。

これからIndeedを始めてみたいという企業様

Indeedは求職者の利用数も年々増加しており、いま非常に注目を集めている求人媒体の一つです。既にリスティング広告などのWEB広告に取り組んでいて、「Indeedってどうなの？」とご検討中の企業様にも丁寧にご説明し、最適な運用方法をご提案します。

実はリスティングの方も困っているという企業様

リスティングに関しても無料の運用分析が可能です。そもそもCVが取れない。CVは取れていても面談設定率が低くてCPAは安いのに運用が厳しい。そんな企業様のご相談をお待ちしております。

 **実績-works-**

CASE 1

データフィードによる**広告タイトルの変更**と **キャンペーン構成の変更**で**配信拡大**と**CPAを改善**した事例

業 種：美容業界・介護業界専門転職エージェント様
ご利用金額：月間750,000円

Before

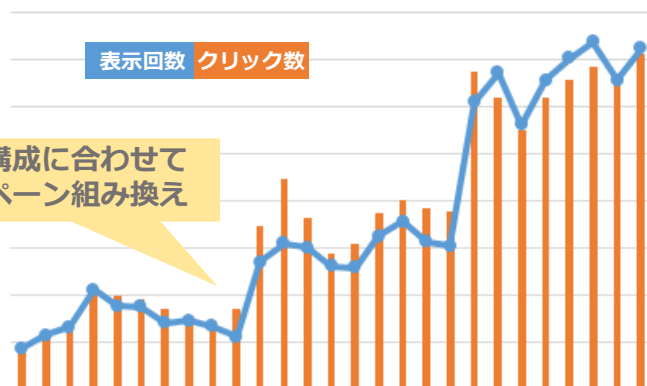
オープニングスタッフ
株式会社 - 勤務先地域

- ☑ 短いテキストで職種内容が不明瞭

After

店舗展開数 業界世界最大級! オープニングスタッフ
株式会社 - 勤務先地域
お祝い金対象求人20,000円 説明文

- ☑ タイトルに掲載企業の特徴を追加
- ☑ 案件詳細ページ内のお祝い金の記載を広告文に反映



同一案件数で表示回数、クリックを
約600%の拡大

CPA（応募獲得単価）を
約60%削減

に成功！

CASE 2-1

外部計測ツールを用いて登録者の質を可視化し面談設定可能な 有効求職者の獲得単価（CPO）を改善した事例

業 種：クリエイター専門転職エージェント様
ご利用金額：月間6,000,000円

▼外部計測ツールの運用事例

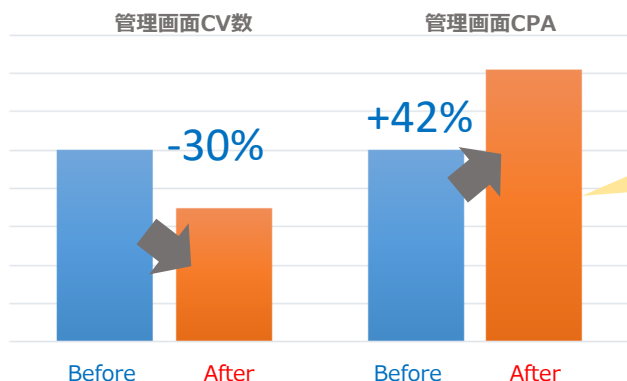
顧客ID	登録日	都道府県	年齢	登録可	内定有無	対応状況	分類	希望職種	業界経験	就業状況	初回接触 広告	初回接触 媒体	最終接触 媒体	経験職種
10001	20xx/xx/xx xx:xx	〇〇県	26	×		〇〇系デザイナー	同業/同職種	デザイナー	有	離職中	No.3322	Indeed	サイト内	〇〇で3年
10002	20xx/xx/xx xx:xx	東京都	30	●		△△エンジニア	同業/同職種	エンジニア	有	現職中	LP:A	adwards	adwards	△△5年
10003	20xx/xx/xx xx:xx	神奈川県	31	○		□□クリエイター	異業・同職種	□□	有	離職中	No.1234	Indeed	動的リタゲ	□□/8年

エントリーフォーム入力時点で把握可能なユーザーの属性やコンサルタントとの面談を経て取得できた現在の就業状況など細かな情報を顧客ID（コンバージョンID）と紐づけて管理、運用することで、各施策の本質的な効果の可視化を実現。

この分析に基づき、改善リソースの再配分や媒体の追加などを行い、WEBプロモーションの全体で効果を伸ばした事例です。

CASE 2-2

**登録者の質を重視し、意図的にCVを減らし、CPAを上げることで、
面談設定可能な登録者の獲得数と獲得単価（CPO）を改善**



CV数で

前年同月比の30%減少

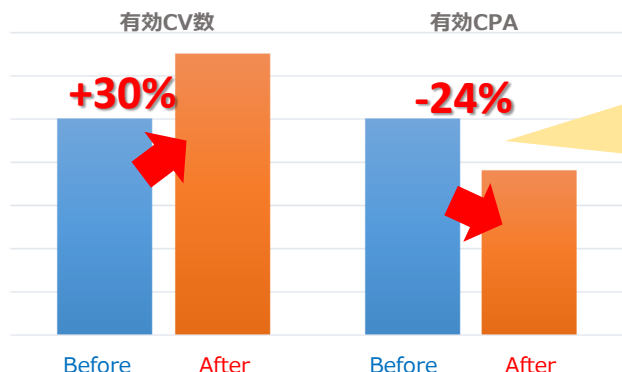
求職者の獲得単価（CPA）で

前年同月比の42%増加

という悲惨な結果に…



管理画面だけを追っていた場合、
効果は悪化したと判断してしまう数値です。



有効なCV数で

前年同月比の30%増加

有効な求職者の獲得単価（有効CPA）で

前年同月比の24%削減

に成功！！



サービス概要 -our servise-

KPI達成に向けて以下の方針をお約束致します。

管理体制

数値CHKはデイリーで実施。
基本広告変更は当日対応。対応量、リソース、優先順位を加味し
1営業日-2営業日内での対応完了を基本。
レポートご報告：
月1回の月次MTG

PDCA

○基本PDCA方針
KPI達成に向けて初動はスピード重視の改善予定。
*データが溜まったものから順次対応。またはKPIとの乖離によっても変動。
○クリエイティブ
データフィードの修正による修正作業を対応
※テキストの形式によってIndeedの審査に通過しないものもございます。

ご注意

事業の目標達成に向けて、スピード重視での対応を基本としています。
どちらか片方（代理店への丸投げなど）に依存する関係性では目標達成は
難しいと考えておりますので、ご了承ください。

取扱いチャネル



これまで取り扱ってきたチャネルは20媒体以上。商材・状況に合わせて最も適切なプロダクトをご提案致します。

運用型チャネル



データフィードチャネル



DSP



解析ツール



Google Analytics

費用



アサインメンバー1名~2名を想定。目標達成に向けたプロジェクトの内容から金額を算出しています。

月間広告費用

50万円以上の
企業様

- ・ 初期設定費用 : **100,000円**
※計測体制、データフィードの制作費用を含む。
- ・ 運用手数料 : 運用した広告費用の**20%**

その他 オプション

- ・ アドエビス使用料 : 10,000円~/月
※計測対象のクリック数によって変動します。
- ・ タグ初期設定 : 15,000円
※タグマネージャーの開設、設定を含む。
タグマネージャーのタグ設置のみお客様にご依頼いたします。
- ・ タグ管理費用 : 10,000円/月
※弊社にてタグマネージャーでのタグ管理が必要な場合のみ

※月額広告費用が50万円以下の企業様もお気軽にご相談ください。