

★ブースを装飾して目立たせる★

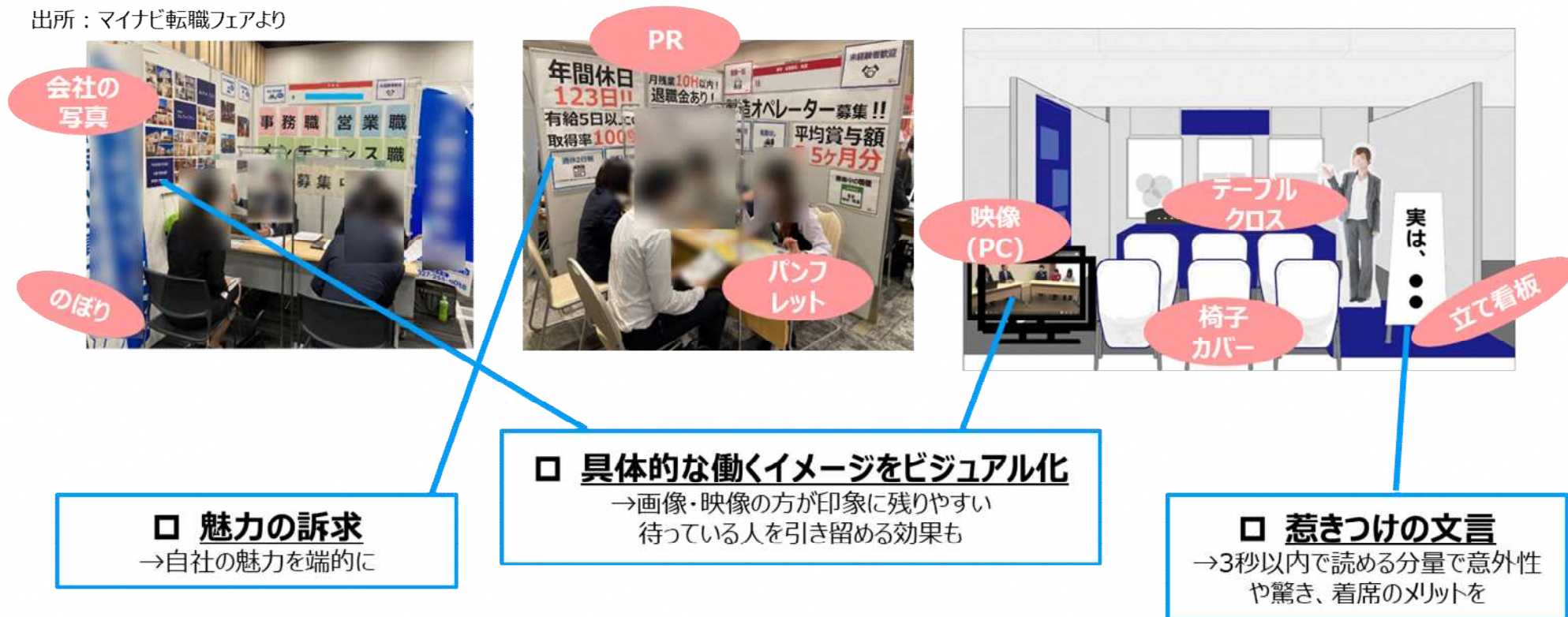
当日はブースからの発信力で勝負。

気づきやすい。分かりやすい。入りやすいがポイント。



ブース自体が自社の魅力。ブースから発信することが大事

出所：マイナビ転職フェアより



□ **魅力的な訴求**
→自社の魅力を端的に

□ **具体的な働くイメージをビジュアル化**
→画像・映像の方が印象に残りやすい
待っている人を引き留める効果も

□ **惹きつけの文言**
→3秒以内で読める分量で意外性
や驚き、着席のメリットを

★来場者を呼び込む(声かけ)★

ブースに座っているだけでは素通りされる。

明るく。積極的に。答えやすいがポイント。

強引な勧誘ではなく「資料渡し」&「簡単な質問」が大事

●呼び込みポイント

ポイント① スタッフは明るく好感の持てる雰囲気に対応！

多くの来場者は自らブースに向かうのではなく、声をかけられて興味をもって着席しています。
ストラップを見て積極的にお声がけください。

ポイント② 来場者は見た目で判断しない！まずは積極的に呼び込むこと！

来場者は、そもそも不安なので弱々しくみえるのは当たり前。
ぱっと見て敬遠せず、まずは呼び込んでみましょう。

ポイント③ 答えやすく、かつオープンクエスチョンで声がけ！

「どんなお仕事を探しているんですか？」
「どんなお仕事をされていらっしゃるんですか？」など、相手の話を聞く姿勢でお声がけください。

ポイント④ 話しかけながら資料を渡そう！

返答がない、返答に困っていきそうな時に無理に質問を重ねるのはNG。やりすぎはマイナス評価です。
その際は「よろしければ資料だけでもぜひ」と会社案内等資料・パンフレットをお渡ししましょう。



★最終確認チェックリスト★

□ 事前PRとして自社サイトで出展のPRはしていますか？

(〇月〇日、〇〇フェアに出展します！ぜひブースにお立ち寄りください！ 等)

□ 事前PRとして応募リクエスト(あきた就職ナビ)は実施していますか？

□ ブース装飾は用意しましたか？

(会社パンフレット 説明用資料 PR文・PRポスター 写真 のぼり テーブルクロス 等)

□ 当日の人員と役割は社員同士ですり合わせされてますか？

(呼び込み担当 処遇面を話す担当 具体的な業務を話す担当 等)

□ その場で面接の日程調整をするとなった場合の、面接官のスケジュールは確認できてますか？

□ 次の面談(面接)の取り付け、もしくはサンキューメールを送る準備はできてますか？

(サンキューメールの文面を考えておく 等)

□ 印象の良い、会社の雰囲気伝わる身なりになっていますか？



ここまでできれば準備はOKです！あとは当日の呼び込みから頑張りましょう！

STEP1

導入

アイスブレイク（1～2分程度）

STEP2

インタ
ビュー

スキル・人柄・転職軸（会社選びの軸）のチェック（10分程度）

- ▶ 転職フェアに参加しようと思ったきっかけ（そこから転職理由、転職希望時期をヒアリング）
- ▶ 現在どのような業務に携わっている（いた）のか（詳しい職務経験、スキル、資格をヒアリング）
- ▶ 転職先でやりたいことはなにか（転職の軸、やりたいこと、今後の目標などをヒアリング）

※まだ貴社のことを知らないタイミング。ここで自社に合っているかの評価の目線はいれない！



STEP3

会社PR
仕事PR

会社PR／仕事PR（7分程度）

事前にヒアリングした「転職の軸」に応じて、貴社ではどんな仕事ができるのかをPRします。
その方と同じような転職理由・目標・年齢・環境の社員の方の事例を用いてお話しすると効果的です。

STEP4

クロー
ジング

質疑応答・応募・次回面接日の設定（3分～5分程度）

- 来場者は他社からも同時に次回面接設定がなされるため、スピードが重要です。
- ※その際、**「あなたのここが良い（評価している）」旨を伝える**と意向が上がりやすいです。
 - ※フェア後の連絡手段も確認しておきましょう。（電話、メール、あきた就職ナビ等）

当日面接設定の有無で決定率が**2倍**違います！