

【LINEマガジン読者限定プレゼント】

クラウドソーシングを使った
営業のかけ方を徹底解説！！

作成者：江東だいき

もくじ

1. クラウドソーシングって何だっけ？
2. クラウドソーシングQ&A
3. 営業の事前準備【プロフィール作成】
4. 誰でもできる！良案件の探し方
5. 案件を獲得するための基礎ポイント
6. 営業のかけ方
7. クライアントの評価を高め、継続案件にするには
8. まとめ

1.クラウドソーシングって何だっけ...？

LINEマガジンに登録してくれた方限定の
無料プレゼントでも少し解説しましたが...

超簡単に説明すると！！！！

仕事の仲介をしてくれるサイトのこと

個人的におすすめの クラウドソーシングサイトは2つ！！

1.CrowdWorks

クラウドソーシングサイトの代表の1つ。

発注者は、ITベンチャーやスタートアップなどが多く占めている印象。

(たくさん人が欲しい企業が利用している)

2.Lancers

やっていることはクラウドワークスとほぼ同じ。

大手企業の案件が多い印象。

(単価は安定◎ただし、採用人数が多くない...)

【結論】

クラウドソーシングは

CrowdWorksとLancers

この2つに登録すればOK！

2.クラウドソーシングQ&A

Q.クラウドソーシングってどんなときに使えばいいの？

A.主に、個人でWEB系の仕事を受注したいとき！！

専業フリーランスの方から副業目的の方まで、様々な用途で利用できます！

Q.クラウドソーシングってぶっちゃけ稼げるの？

A.WEB制作系について言及すると...割と稼げる！！

普通に1案件で10～20万円以上するものもゴロゴロある！

Q.クラウドソーシングを使うメリット・デメリットは？

A.メリットは、初心者でも案件を受注しやすい！！(最初の実績作りにも使える)

サイト側が支払い管理をしてくれるのでトラブルが起きにくい

デメリットは、案件単価の20%ほどの利用手数料が取られること。

たとえば、1万円の仕事を受注し、納品が完了しても受け取れる金額は8,000円となる...

(ただし、仕事を取るハードルは割と低いので、最初はクラウドソーシングがおすすめです...！)

3.営業の事前準備 【プロフィール作成】

なぜプロフィールを作成する必要があるのか...？

クライアント目線で考えれば、
何者か分からない人に仕事を発注するのは怖い

自分が何者かを明かして
まずは信頼を獲得しましょう！！

プロフィール作成で盛り込みたい項目

1. 名前: 本名を出すと信頼性を構築しやすい
2. 写真: 顔写真を入れると安心感を与えられるので、信頼性を構築しやすい
3. 自己紹介: 自分の属性(フリーランスなのか? 副業サラリーマンなのか? 主婦なのか?..) できること(扱えるプログラミング言語を書いておくと良い)
稼働可能な時間(1日○時間、週○～○時間、連絡・作業等の対応ができない日も記載する)
4. 実績・スキル: ポートフォリオがあれば掲載すると分かりやすい
なにも提示できる実績やスキルがなくても、
誠実さをアピールすればクライアントからの信頼性は獲得できる

実際に僕がプロフィールを作るなら...

こちらで仮プロフィールを作ってみました！！
コピペ、使い回しOKです！！
ただし、オリジナルの要素を必ず盛り込むこと。

(※グーグルドキュメントのページに移ります！)

↓↓↓

https://docs.google.com/document/d/15PFM76gEZnImA5qi5Vb5QEtrgX_XvyFLIsXnTRIZspM/edit?usp=sharing

4.誰でもできる！ 良案件の見つけ方

良案件を獲得するなら
最低でも2日に1回は
案件募集ページを確認すべし

クラウドソーシングで発注されている案件は、
ぶっちゃけイマイチなものも多いです...。
(報酬少くない？納期カツカツじゃない？)

ただ、案件はかなりの頻度で更新されるので、
良案件を獲得したいなら
募集ページを細かくチェックするのが大事！！

5. 案件を獲得するための基礎ポイント

最初に必ずチェックしておきたいのは、

【作業内容・報酬が適正なのか】

1. クライアント側で使用素材は用意してくれるのか？

素材の用意やクライアントチェックに割と時間がかかる！

2. 自分が担当する作業範囲はどの部分なのか？

担当する部分を把握→工数の計算→報酬が妥当な金額なのかを判断する。

3. 制作を進める上で、守るべきルールの確認

納品後の修正をできるだけ減らすためにも、まずルールを細かくチェック！

→ルールに沿って制作を始める(当たり前のように、できてない人が多い!!!)

次にやるべきなのは、

【応募要件の細かい確認】

1. クライアント側が1番に何を求めているのかを汲み取る努力をする
急ぎの案件でクオリティよりも納品スピードを求めているのか、
納期には余裕があり、かなり高いクオリティのものを納品してほしいのか...

募集文を読んでクライアントの発注意図が分かるようになれば、
めちゃめちゃ簡単に仕事は受注できる！！

2. 自分が制作できるレベルの案件なのか？
クライアントから1度失った信頼を取り戻すのは、かなり大変...！
自分がこなせるレベルの案件の受注を積み重ねて、スキルアップを図りましょう！

個人的な見解ですが、、、

【受注しないほうが良い案件の見分け方】

1. 応募者数がかなり多い案件

ライバルが多すぎて受注できないかも...！営業をかける時間をもったいない！

2. 応募開始からの期間がかなり経っている案件

別の募集ページで既に受注者が決まっている可能性あり！応募しないほうが吉！

3. 仕事に関する説明が少ない・曖昧

クライアントが案件の詳しい中身を把握できてない可能性あり！やりとりが面倒！

4. 発注回数が「0」または、評価が低い

発注未経験のクライアントとやり取りをするのは、かなり面倒...。

低評価が付いているクライアントは「何かしらのトラブル」を起こした実績があるかも

6.営業のかけ方

- 1.軽く自己紹介(長すぎると読んでくれなくなるので注意！)
- 2.仕事に関係する実績、もしなければ意気込みを書く
(ポートフォリオがあれば必ず記載する！)
- 3.軽く自己PR
- 4.「お力になれば幸いです」等、締め挨拶

仕事を受注できない、悪い提案文の例

初めまして！こんにちは！！

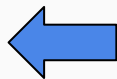
最近LancersにてWEB制作系の案件をこなしています。
単価が高いお仕事をしたいと思い応募いたしました。



自己紹介がない！
WEB制作系って何？
単価が高い仕事なら
何でもいいの？

継続的にこちらの案件を受けたいと考えていまして、
1日3時間で週に15時間は作業にあてられます。

経験はあまりありませんが、納期をきっちり守り責任を持って
WEBページの作成に取り組もうと思います。



「経験がない」って書くと
「じゃあ頼まないよ...」
ってなっちゃう！！

よろしく願いいたします。

実際に僕が営業をかけるなら...

こちらで仮提案文を作ってみました！！

コピペ、使い回しOKです！！

ただし、オリジナルの要素を必ず盛り込むこと。

(※グーグルドキュメントのページに移ります！)

↓↓↓

https://docs.google.com/document/d/1ECNmmJvf9RwTb2opJQDsArkZOZhY8_3xvn6gEaWINMw/edit?usp=sharing

※若干、難易度高いかもです...!

プログラミングスキルを身につけてから再度見てもらうと、かなり役に立つと思います！

ちなみに...

営業が通ったからといって、
必ずしも仕事を受注する必要はない！！！！

提案文の通過率を上げるために、
とりあえず数を重ねてみるのもあり！！

ただし、やりすぎには注意が必要...。
(冷やかしの認定される可能性もある)

**7.クライアントの評価を高め、
継続案件にするには**

最低限押さえよう！

【継続案件を獲得するための4つのポイント】

1. 納期を守る・早めに納品する

納期を守れない人が本当に多い！！なので、早めに納品するだけで信頼を獲得できます

2. 要求されたクオリティは必ず担保する

提示された最低限の条件は守りましょう！

逆に言えば、求められる以上のものを作る必要はない

3. 連絡は基本的に即レスで返す

返信に確認が必要な場合でも、「確認してから折り返します！」と伝えましょう

4. 分からないことはクライアントに細かく確認を取る

必ず徹底してください！

確認を怠ると無駄な修正作業がかなりの確率で発生します！細かく連絡取るの大事！

8.まとめ

クラウドソーシングで仕事を受注する際に押さえるべきポイントは...

1. 提案文・プロフィールがしっかり作り込まれているか
特に実績がない初心者はココで仕事を受注できるかが決まってしまう...！
2. 案件はできる限り全てチェック！！
報酬と作業内容を細かく見て、
自分が納品できそうなものの中から1番条件の良いものを選びましょう！
3. 誰よりも早く応募することを目指す！
急ぎのクライアントは応募が早い人の中から発注者を決める場合がある！
早く応募しておいて損することはない！！

結局...

**クライアントからの信頼獲得と
「仕事できる人感」を出すのが大事**

信頼を獲得できれば、仕事を受注できるし継続案件にもなる。

クライアントは常に「仕事ができそうな人」だけに発注をかける。

以上となります！

※いかなる場合でも、
このスライドの無断転載・配布を禁止とします。