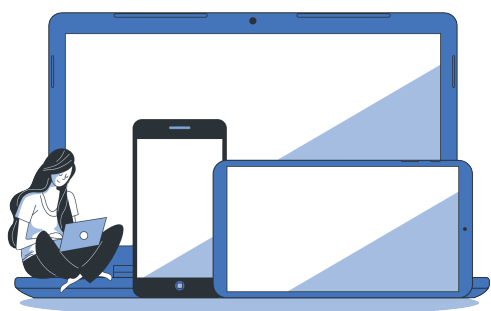




ウェブ制作未経験から
最短でスキルを習得し
月20万円を安定的に
稼ぐための



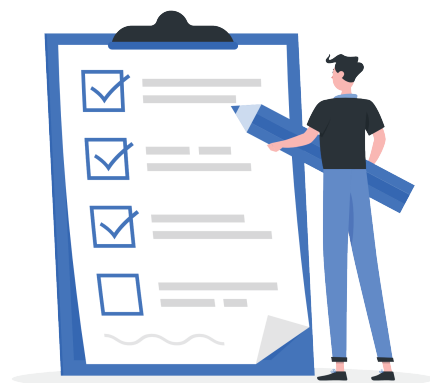
案件獲得 ロードマップ

挫折しない
学習法

再現性の高い
案件獲得法

案件獲得の
安定化

スキルはあるけど仕事のとれない、、、
今から勉強しても仕事はあるの？
クラウドソーシングって使えるの？
どうやって案件獲得するの？
挫折することなく継続するコツは？



ポイントを抑えてウェブ制作の学習をして、案件を獲得するための準備を徹底すれば
安定して案件を獲得できる態勢を作ることは可能です

はじめに

まずは、本書を受け取って頂きありがとうございます。
本書を受け取っていただけたということは、きっと以下のようなことでお悩みを抱えていらっしゃるのではないかと思います。

「ウェブ制作スキルで収入アップしたい」

ウェブ制作スキルを身につけても、
収益化が出来ていない人はものすごくたくさんいます。

そのため本書では、ウェブ制作スキルの効率的な習得方法はもちろん、
身につけたスキルで収益化していくための具体的な手順を紹介します。

しかし注意点があります。

実際に収益化してきた手順を紹介しますが、
これを読んだところで、収益化は出来ません。

実際に本書の内容を理解して、実行する。
ただ実行するだけではなく、ご自身にマッチした形になるように、常に試行錯誤していく必要があります。

今まで教えた方は実際にこのような実績を出しています。

- ・未経験から2ヶ月で初案件獲得。その後ウェブ制作フリーランスとして活躍。
- ・一般事務からウェブ制作業界へ転職し給与アップに成功。
- ・パソコンを購入するところからスタートし、在宅で月20万円の案件獲得を達成。
- ・仕事獲得に動き出した初月に10万円の案件獲得を達成。
- ・2ヶ月でスキルを習得し、3ヶ月目にはウェブ制作系の会社の内定獲得。

など。

生徒さん自身の頑張りのおかげもあり、成果を上げている方が多数います。
是非本書が読者の方にとって、そのようなきっかけになれば嬉しいです。

自己紹介

はじめまして。

現在、名古屋でプログラミングスクールを2校運営している鷺津と申します。
今はプログラミングスクールの運営や、海外のITスクールに教材の提供といったプログラミング教育に関する活動をする傍ら、自身もエンジニアとしてウェブ制作の仕事をしています。

私は今33歳で、ウェブ制作を学んだのは27歳のときでした。
大学は文系大学を卒業し、ウェブ制作に関して学ぶ前は営業の仕事ばかりで、ITに関しては疎い分類だったと思います。

そんな私がほぼ独学でウェブ制作を学び、今ではプログラミングスクールの運営をしながら、自分から営業活動をすることもなくウェブ制作案件を受注しています。1案件辺りの単価は50～200万円です。

ITに疎かった自分が、どのようにして今の状態になることができたのか。
それを本書では再現性の高い形で具体的にお伝えしていきます。

実際に弊社スクールを卒業された卒業生の方は、フリーランスエンジニアとして活躍したり、主婦をしながら在宅でウェブ制作の仕事をしていたりと、ご自身のライフスタイルに合わせてウェブ制作スキルという武器を存分に活かし、稼いでいます。

本書がこれからウェブ制作を学ぶ方の道標になれば嬉しいです。

目次

はじめに

自己紹介

第1章 ウェブ制作で収益化するためには

第2章 ウェブ制作スキル習得の落とし穴

第3章 ウェブ制作スキルの学習ステップ
学習におけるキーマン
収益化に繋げるための準備

第4章 案件獲得方法

第5章 本当に未経験からできるのか？

第6章 さいごに

第1章 ウェブ制作で収益化するためには

そもそも「ウェブ制作」とは何を指すのかという話ですが、ウェブ制作というと広い意味合いに感じますが、本書ではホームページやLP(ランディングページ)を作ることを指します。

会社のホームページ、お店のホームページ、自分を紹介するためのホームページなどです。LPというのは、商品を販売するということに特化した1枚の縦長のページです。

このようなものを作ることを今回はウェブ制作として扱います。

では、このウェブ制作スキルを使ってどういう風に収益化をしていくのか。

収益化の方法としては大きく2パターンあります。

1. 受託案件

お客様が作りたいウェブサイトを作成してお金をいただくという形です。

受託の方法に関しては、本書後半で詳しくお伝えしますが、SNSやリアルなつながりでの紹介、クラウドソーシング、ウェブ制作会社への営業活動などの手法があります。

オススメの受託方法は紹介です。

単価が上げやすく、さらなる紹介が生まれやすいためです。

スキル習得後、クラウドソーシングを利用して案件の獲得を目指す方がいますが、あまりオススメは出来ません。

案件数は非常に多いのは非常にメリットですが、単価が安く、納期が厳しいものも多い上、ライバルも非常に多いため費用対効果が非常に悪いです。

この辺りに関しては本書後半で詳しく紹介しますので、是非最後までお読みください。

2. 自身のサイトの収益化

自身で制作したサイトを育てて売却したり、ブログを運営して広告収入を得るといった方法です。本書ではこちらの方法に関しては、触れていきませんが、自身でサイト運営するスキルがある方は非常にオススメの方法です。

本書では「1.受託案件」をメインに具体的な手法をお伝えしていきますが、

先に結論をお伝えすると、残念ながらウェブ制作スキルだけでは稼げるようになりません。

第2章 ウェブ制作スキル習得の落とし穴

「ウェブ制作スキルを身につけて稼ぐ」ということを目標に勉強を頑張る方がいます。そういった方が最終的にどうなるのかを教えましょう。

パターン①

ウェブ制作スキルが身につかず挫折

パターン②

ウェブ制作スキルが身につくも仕事が獲得できず挫折

ほとんどの方は、このどちらかのパターンに陥ります。

パターン①の方は、
そもそもウェブ制作スキルを身につけることが出来ていないので、最適な学習方法で勉強が出来ていないということです。

パターン②の方は、
スキルを習得できたのは素晴らしいですが、「稼ぐ」という目的を達成するために必要な仕事獲得のスキルを習得できていないということです。

もちろん時間をかければいつかはウェブ制作スキルが身につき、仕事が獲得できて収益化出来ることもあるでしょう。

しかしこの分野の学習において、挫折率が非常に高いというのも事実。
目的に合わせて効率よく学習を進め、挫折リスクを下げる必要があります。
学習期間が長期間になるとその分挫折リスクも高まるため、いかに短期間で終わらせるかというのも大事なポイントです。

そしてせっかくウェブ制作スキルが身についても、仕事が獲得できなければ目的を達成することはできません。

ここで勘違いしていけないのは、ウェブ制作スキルを身につけるのは、あくまで稼ぐための武器を手に入れるということです。
ではこの武器をどのように使ってお金を生み出していくのか。

これを考えずにただ武器だけを求めてウェブ制作スキルの習得を目指す方が多すぎます。
逆に、この武器の活かし方をしっかりと考えた上でウェブ制作スキルの習得の道を歩むことができれば、ライバルに大きく差をつけることができます。

第3章 ウェブ制作スキルの習得ステップ

ここでは具体的にどのような手順で学習を進めていくのが良いのかをお伝えします。
今回ウェブ制作スキルを身につける目的はあくまで「収益化」です。
ここをゴールに設定して、どういった手順で進めていくのかを紹介します。

1. 学習におけるキーマン

ウェブ制作スキルを身につける上で必要な人物がいます。
それは「学習仲間」と「メンター」です。

1人で学習を進めていく人もいるかもしれませんが、1人で学習を進めていくと挫折率が高まります。
是非「学習仲間」「メンター」の2つのキーマンは抑えた上で学習をしていきましょう。

ではなぜこの2つのキーマンが必要なのかをお伝えします。

まず、学習仲間がなぜ必要なのかという点について。

「学習仲間」がいることの効果

- ・自分一人では知り得ない情報交換
- ・一緒に学習ができることによるやる気の維持
- ・質問に答えることによる学習定着率の向上
- ・将来的に仕事を振り合える可能性

, etc.

私自身、1人でもくもくと勉強していたというタイプでしたが、どうしても1人だけだとやる気がなくなってしまうことがありました。

他の方とのつながりを増やし、一緒に勉強するようになったことで、自分の知識を相手に教える機会も増え、自分自身の理解もより深まっていったと感じます。

また過去に一緒に学んでいた方とは今では仕事面でも助け合える関係となっています。

自分がいっぱい手が回らない仕事を振ったりするということです。

こういった紹介から仕事が発生することもあるので、仲間の存在は大事にしましょう。

続いて、メンターがなぜ必要なのかという点について。

「メンター」がいることの効果

- ・自分では解決できない問題を短時間で解決可能
- ・学習の順序を描きやすくなる
- ・自分自身のレベルを把握しやすい
- ・現場でのリアルな声を聞くことが出来る

,etc.

メンターの存在は非常に大切です。
メンターがいることで挫折する可能性を大きく下げることが出来ます。

学習を進めていると、自分自身では解決できない問題に直面することがあるでしょう。
嘘だと思うかもしれませんが、3日、4日かけても解決出来ないエラーに直面することもあります。
そういったときにメンターに相談すると、あっという間に問題解決。
ウソのように聞こえるかもしれませんが、本当の話です。

自分自身の先を行くメンターを付けておくことで、どのような道を歩んでいくのかを描きやすくなり、困ったときには力になってもらうことも可能です。

今回紹介した「学習仲間」と「メンター」といったキーマンは、挫折しないためには必ず必要な存在
と言っても過言ではないでしょう。
是非身近にそういった存在を用意して学習を進めていきましょう。

2. 収益に繋げるための準備

あくまでウェブ制作スキルを習得する目的は「収益化」です。
ここではウェブ制作スキルとは具体的にどういったスキルなのかという点と、収益につなげるためにはどんな準備が必要なのかについて紹介します。

■ ウェブ制作スキル

まずはウェブ制作に関して、どんなスキルが必要なのかについてです。

具体的には以下のようなスキルがおすすめです。

- ・HTML/CSS
- ・JavaScript
- ・PHP
- ・WordPress

これらのスキルがあれば、ウェブ制作の案件を獲得して収益化をすることが可能です。
金額としても、単価20万以上を十分に狙うことが出来ます。

学習順序としては、

- ①HTML/CSS
- ②JavaScript(jQueryでもOK)
- ③WordPress
- ④PHP

JavaScriptが難しいと感じる場合は、JavaScriptのフレームワークとして有名な「jQuery」でも大丈夫です。
これを学ぶことで、ウェブサイトにはアニメーションをつけることが出来るようになり、単価アップを狙えます。

今回挙げていませんがデザインスキルも身につけていたほうが単価アップを狙えます。
しかし、学習に時間がかかる上に、専門性も高いので、デザインに関してはデザイナーさんにお任せすることをおすすめします。

学習の際に利用するのは、「**Progate**」と「ドットインストール」です。

Progateで基礎学習を行い、ドットインストールの動画を見ながら自分でも作る。

インプットとアウトプットを繰り返すことで理解が深まります。

ウェブ制作スキルの習得において大事なのは、とにかく実戦経験を積むことです。
インプットをたくさんすることで、勉強をしているという満足度は高まるでしょう。
しかし、いくらインプットをしてもウェブ制作スキルは身につけません。
どんどん実践して、スキルアップしていきましょう。

実戦経験の積み方としては、「模写」という手法があります。
すでに存在しているサイトを真似て作成するという手法です。
この方法であれば、すでに答えが用意された状態で、実戦経験が積めるのでおすすめです。

自分の実力に見合ったサイトを見つけて模写しないと、挫折する要因となりますので、どのサイトを模写するのかはしっかり吟味しましょう。
こういったときにメンターに相談してみるのも非常に効果的です。

また、メンターがいる場合は、コードレビューをしてもらいましょう。
自分の書いたコードをチェックしてもらうということです。
目指している完成形を実現できていれば、どんなコードを書いてもOKという見方もありますが、実際にコードの書き方が合っているのか、もっと効率のいい書き方はないのか等を確認していくことで、その後の制作スピードはアップします。

■ 案件獲得スキル

続いて、収益化に関してのスキルです。
冒頭でウェブ制作スキルを身につけるだけでは、収益化は出来ないとお伝えしました。
ではどういったスキルを身につけたら収益化が出来るのか。

結論としてはこれらのスキルです。

案件獲得に必要なスキル

- ・コミュニケーション力
- ・マーケティング力
- ・営業力
- ・提案力

これらのスキルを磨くことで、案件獲得は近づきます。
これらの分野のプロになる必要はありませんが、これらの力は付けておいたほうが良いので、意識的に磨いていきましょう。

・コミュニケーション力

お客さんとのコミュニケーションはもちろん、出会う人達とのコミュニケーションを円滑に進め、人脈形成をしておくことで、仕事の紹介が増えます。

良質な人脈を築いていくために必須の力です。

・マーケティング力

営業活動をしていく中で、以下に効率的に案件を獲得できるのかが重要です。

制作を進めている期間はなかなか営業活動ができなくなるので、マーケティング力を高め、案件が集まってくる仕組みづくりをしていけるのがベストです。

・営業力

ここで取り上げる必要もないかもしれませんが、案件を獲得するために営業力は必須です。

営業力が無いと案件の獲得は出来ません。

営業なんてやりたくないという思いでウェブ制作の仕事をしようと思った方もいるかもしれませんが、営業からは逃げられません。

ただ、それぞれの特性に合った営業手法を構築していくことで、苦手な営業手法から脱却できる可能性はあるので、自分に合った営業手法を確立していきましょう。

・提案力

相手の要望は何かをヒアリングして、適切な提案をする。

営業力にも通じますが、適切な提案ができるかどうかは案件を獲得する上で大事なポイントです。

また、提案力があれば、価格交渉で単価を上げることも可能になります。

相手に言われるがままに仕事をするのか、それとも、自分がその仕事のグリップを握ってコントロールするのか。

これによって収入が大きく変わります。

以上。

ウェブ制作スキルだけではなく、これらのスキルを身につけておくと、安定的な仕事の獲得ができるようになります。

これらのスキルに関しては、1人で勉強していて身につくものではありません。

営業活動をしていく中だったり、人と関わる中で身につけていきます。

勉強してスキルを身に付けようとするのではなく、実践しながら磨いていく意識が大切です。

第4章 案件獲得方法

ではウェブ制作スキル習得後、こういった手法で案件の獲得をしていけば良いのか。
今回は案件獲得方法について紹介します。

今回紹介する案件獲得方法は以下の4つです。

「案件を獲得するための方法」

- ・紹介を得る
- ・交流会での営業活動
- ・クラウドソーシング
- ・制作会社の下請け

順番に具体的な説明をしていきます。

紹介を得る

まずは「紹介を得る」ことに関してです。
紹介を得ようと思ったとき、あなたはどうしますか？

「紹介してください！」って知人に紹介を促しますか？

関係性にもよりますが、これはあまり得策ではありません。
紹介が発生したとしても継続的な紹介は生まれにくいでしょう。

ではどうやって紹介を生み出すのか。

ここでは「**返報性の原理**」というものをうまく使います。
人は他人から何かしてもらったときには、お返しをしてあげようという気持ちになるという原理です。

つまり今回の場合でいうと、
先に相手が求めている人を紹介してあげるのです。

もう一つ、紹介を得るために大事なことがあります。

自分が何を出来る人なのかというのを発信するということです。

これに関しては、勉強中から発信し続けることがおすすめです。
SNSで自身の学習経過を発信して、その後、SNS内で仕事を受注するといった事例は多数あります。

では、なぜ発信する必要があるのか。
それは、ウェブ制作に関して一番に頭に浮かぶ人になるためです。

「ホームページを作れる人はいませんか？」って聞かれたときや、

「ホームページを作りたい」って自分が思ったときに、
誰が頭に浮かびますか？

このときにあなたの顔が浮かんでくる人が多ければ多いほど、
あなたに仕事が集まってきます。

あなた自身が所属するコミュニティの中で「ウェブ制作といえば〇〇さん」といったブランディング
が確立できれば自然とウェブ制作に関する相談事があなたに集中し、仕事が生まれていくでし
ょう。

交流会での営業活動

地道な営業活動も大切です。

ウェブ制作で案件を獲得しようとしている人の中には、ポートフォリオを作成して問い合わせを待
つなんて人もいらっしゃいます。
しかし、残念ながらそれでは仕事は集まってきません。

営業活動を行わない限り、そのポートフォリオを活用出来ません。

オフラインでの営業活動のオススメは、交流会等への参加です。

ここで大事ななのは、参加して仕事を獲得しようと思わないこと。
あくまで自分の出来ることを伝えて、自分で解決できる悩みを抱えている方がいたら紹介してい
ただくというスタンスで参加しましょう。
目の前の人から仕事をいただくというより、その先の人から仕事をいただくという意識です。
それと同時に、上記でお伝えした返報性の原理を利用して、交流会で出会った方の求めている
人材を紹介してあげるというのも大事です。

クラウドソーシング

どうしてもオフラインの営業が苦手という方はクラウドソーシングサービスを利用しましょう。
オンラインで仕事の受注を行うということです。

有名なプラットフォームだと「ランサーズ」や「クラウドワークス」といったサービスがあります。
これらを活用することで、仕事の獲得が可能です。

ただ、冒頭でもお伝えしたように、こういったプラットフォームはライバルが非常に多く、単価も安く
なりがちなので、あまりオススメはできません。
周りの人脈が全くなくて、人と会話せずに仕事を獲得したい方は、ここを極めるのも良いでしょう。
ここを極めてこのプラットフォーム内でポジションを確立することができれば、もちろん安定的な仕
事が見込めます。ただそこにたどり着くまでに時間はかかるし、すでにライバル多数なので、しっ
かり戦略を立てて進めていきましょう。

制作会社の下請け

ウェブ制作会社から仕事を頂くということです。
制作会社のホームページを見てみると、中にはパートナー募集をしている企業があります。
そこに応募するという手法です。

例えば、この方法で10社とパートナーシップが組めて、毎月2社から単価10万円の仕事依頼が来たら、それだけで20万円の報酬が見込めます。
1社だけではなく、収益を安定させるために複数の企業さんとパートナーシップを組むことを目指しましょう。

以上。

4つの案件獲得方法について紹介しました。

これらの方法を全て実践すれば、確実に案件の獲得は出来るでしょう。

そして、案件が獲得できたら、丁寧にお客様の対応をする。
満足度が高ければ、リピート客になり、その人が周りに紹介してくれます。
この高サイクルを生み出すことが安定的な収益化のポイントです。
出会ったお客様との関係を1度きりで終わらせず、アフターフォローをして、関係性を築いていきましょう。

ここまで、ウェブ制作で安定的に収益化をするために必要なスキルや、案件獲得方法について紹介してきましたが、自分自身のことを振り返って考えてみると、**メンターの存在が非常に大きかった**です。

結果僕自身がうまく行ったのは全てメンターのおかげと言っても過言ではないでしょう。

ウェブ制作に関する学習をサポートして頂いたり、
営業活動の中で率直なフィードバックを頂いたり、
自分自身に何が足りないのか、どういった能力を伸ばしていくのが良いのか等のアドバイスを頂いたり、
メンターから仕事を振っていただいたり、
様々な面でメンターの方にはサポートしていただきました。

今回紹介した様々なスキルを習得するのはもちろんですが、これらのスキルを習得するためには前章でもお伝えしたようにキーマンとなる**「メンター」の存在が必須**ということです。

第5章 本当に未経験から出来るのか？

これまで紹介した方法で案件の獲得が出来るのは分かったけど、未経験の状態でもそれは可能なのか？という疑問があるでしょう。

結論としては「可能です」。

もちろん、経験者と比較すると、獲得難易度は上がるし、案件単価が低くなってしまうでしょう。

しかし安心してください。
誰しも最初は未経験です。

未経験の状態の仕事の獲得をするコツとしては、報酬は二の次に考えることです。

実績がない状態で、しっかりお金を稼ごうとする人がいます。
しかし、依頼する人の立場に立って考えてみましょう。

未経験の人に依頼する理由はなんですか？

正直、ウェブ制作の経験を積んだ人に仕事のクオリティで勝負するのは無謀です。
だとしたら、最初は経験値を得るために安価でも仕事を引き受ける姿勢が大事です。

それが経験値となり、単価の向上に繋がります。

そして、できれば身内から仕事を依頼してもらうのがベストです。
初めての实案件は誰しも緊張します。不安もあるでしょう。

状況を理解している身内の方だったら、お互い意見を言いやすかったり、融通が効く面が多いと思います。

また、案件終了後、身内の方はきっとあなたの応援者になってくれます。
人間性を理解している間柄であれば、その分紹介も生まれやすいのです。

ですので、
未経験の状態案件獲得する際は、
単価より経験にフォーカスするという点、
できるだけ身内から仕事を紹介していただくという点を抑えることがおすすめです。

第6章 さいごに

ここまで「ウェブ制作未経験から最短でスキルを習得し、月20万円を安定的に稼ぐための案件獲得ロードマップ」というテーマで書いてきましたが、いかがだったでしょうか。

最後に簡単に大事なポイントをおさらいします。

収益化を目指してウェブ制作のスキルを身につけるのであれば、

- ・HTML/CSS
- ・JavaScript(jQuery)
- ・PHP
- ・WordPress

といったスキルを習得しましょう。

これらのスキルを習得するためには「学習仲間」や「メンター」の存在は必要不可欠です。自分一人では学習しようとししないでください。挫折リスクが高まります。

そして、収益化をする際に気をつけるのは、ウェブ制作スキルだけではなく、他にもコミュニケーション力やマーケティング力、営業力や提案力といった力を磨くことが大切ということです。

これらは実践の中で磨かれるのはもちろんですが、ただ実践するだけではなく、メンターに相談しながら実践することでレベルアップのスピードは格段に上がるでしょう。

そして実際に仕事を獲得する際には、

- ・紹介を得る
- ・交流会での営業活動
- ・クラウドソーシング
- ・制作会社の下請け

といったような手法で仕事の獲得を目指します。特に安定的な収益を目指すのであれば、人脈形成は必要不可欠です。そのためにも学習中から仲間づくりや人脈形成をしていきましょう。

そして、収益化と聞くと、未経験からでは難しいと思われがちですが、そんなことはありません。未経験の人は未経験の人の戦い方をすればいいだけです。

いきなり収益を目指すのではなく、まずは経験値をためましょう。経験値をためてから徐々に単価を上げる。一人ひとりのお客様に誠心誠意向き合い、丁寧な対応をしていれば、その人がリピート客になり、紹介を生んでくれます。

ウェブ制作で簡単に安定的に収益を得るための魔法は存在しません。メンターを付けて、ウェブ制作スキルや仕事獲得に必要な力を学び、コツコツ経験を積んで収益を安定させていきましょう。

おまけ

最後まで読んで頂きありがとうございます。
本書ではたくさんのことを詰め込みました。

たくさん詰め込んだので、
皆さんに満足いただけているのか不安な面もありますが、
今回の内容が少しでもプラスに働いていれば嬉しいです。

今回読んでいただいた方限定の特典として、無料コンサルティングを行いたいと思います。

僕が本書にまとめた、

- ・ウェブ制作の勉強法
- ・案件獲得方法
- ・スキルアップ法

など、本書にはまとめきれなかったことを更に深掘りしてお伝えすると共に、
あなた自身のお悩みにピンポイントでお答えできればと思っています。

できるだけ多くの方と直接お話できれば嬉しいのですが、
僕自身の時間も限られてしまっているのが現状です。

なので、今回は人数限定で募集します。

月に5名の方限定という形にします。

希望される方は以下の公式LINEから連絡ください。

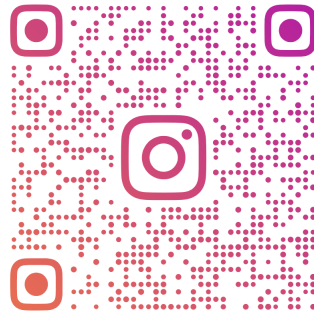


公式LINE: @128ubdfe

また、今後も定期的にSNSでコンテンツを配布していきますので、TwitterやInstagramのチェックのフォローをお忘れなく。



Twitter
ID: mw_404



Instagram
ID: webboy_404

公式LINEやSNSにて、感想もお待ちしておりますので、是非みなさんのお声をお聞かせください。

最後までお読み頂きありがとうございました。