

内気な
.....
ママデザイナーさんのための
.....

デザイナーの

営業方法 まとめ



✓ デザイン歴が浅い

✓ 営業未経験

✓ コミュニケーションが苦手

時間のない
ママだからこそ
できることが
ある！

＼そんな／
駆け出しデザイナーさん **必見！**



のん

この度は「デザイナーの営業方法まとめ」特別プレゼントを受け取ってください、本当にありがとうございます！
今回はサポートスタッフのタヌ吉さんも手伝ってくれますのでよろしくお願いします！

タヌ吉です！

スクールでデザインを学んで卒業したり、独学でも勉強しています！現在webデザイナーを目指しています。

今日はたくさんお手伝いさせていただきたいと思います！

たまに化けたり、カワイイうそをつくかもしれないのでご注意ください！



タヌ吉



のん

カワイくてもうそはつかないようにしましょうね！

はい！趣味はファッションです！最先端のトレンドを取り入れることに命を懸けています！よろしくお願いします！



タヌ吉



のん

早速カワイイうそですね！裸に頭上に葉っぱが最先端というのは聞いたことないですが、開放感あふれていますね！よろしくお願いします！

同じ境遇のママデザイナーさんたちに、「**どうやって案件を取っているの？**」と聞かれることがとても多いので、他にも知りたい人がいるのでは？と思い、今回まとめてプレゼントさせていただくことにしました。

今回お届けする「デザイナーの営業方法まとめ」は、私が特に駆け出しデザイナーや、デザインスクールを卒業したけど営業の方法がわからないといった、フリーランス希望のデザイ

ナーの皆さんに見ていただきたい内容となっております。

本書で学べる具体的な内容はこちらです。

【STEP5解説】 デザイナーの営業方法まとめ

【STEP1】 デザインを学んだ後、営業を始める前の最初の第一歩は？

【STEP2】 最速で結果を出す効率的な営業の方法7選

【STEP3】 1回覚えるだけ！クライアントワーク9つの流れ

【STEP4】 営業は全然怖くない！やる気が出る21の考え方

【STEP5】 3ヶ月で初案件を取る為に「5つの環境」を整える

これらの5つのデザイナーとして営業活動をしていく上で絶対に必要な全てを知ることができます。

ただ、今回の「デザイナーの営業方法まとめ」書籍や動画では、私の経験から得た営業ノウハウの一部をお伝えしていますが、実はまだまだお伝えできていないことがたくさんあるんです…！

今回のこの特典を受け取ってくださった方だけにご案内できる、

「あなただけの完全オーダーメイド！デザニワコミュニティ講座ロードマップ作成無料体験会」

に参加してくださった方限定で、ここに載せることができなかった、追加10大プレゼント特典をご用意させていただいています！

ロードマップ作成無料体験会参加者限定特典

[追加10大プレゼント特典]

- 1.自己紹介はこれでOK！自己PR文章作成シート
- 2.憧れの暮らしを逆算！ライフスタイル実現シート
- 3.【デザイナー特化型 目標達成ロードマップシート】時間洗い出しシート
- 4.【デザイナー特化型 私の強みを見つける】自分発見シート
- 5.実案件ですぐ使える「領収書」テンプレート
- 6.初めてでも安心！返信率が高いデザイナー特化型の営業メールテンプレート
- 7.案件獲得率を上げる！自動メール作成ツール
- 8.[これで安心]Wantedlyで営業案件獲得率を上げる面談準備テンプレート
- 9.クライアントに響く！フォーム営業特化メール作成テンプレート
- 10.【口コミが最強の営業ツール】デザイナー向け効率的な口コミを集めるテンプレート



※追加10大プレゼント特典については、

「あなただけの完全オーダーメイド！デザニワコミュニティ講座ロードマップ作成無料体験会」の

参加の際にご案内&使い方を説明させていただきます！

また、体験会は1人に対応している兼ね合いもあり、毎月人数限定の予約制にさせていただきます。

現在予約が予想以上に多く、申込が遅れるとご案内が遅くなってしまいますので、お早めにお申込みください。

ロードマップ作成無料体験会

[お申し込みはこちらから→](#)

これらの特典は、通常はお渡ししていない非公開コンテンツになります。本当は全部お伝えしたいくらいなんですけど、ここではお伝えしきれない内容がたくさんあるんです…！

この「ロードマップ作成無料体験会」については、後ほど詳しくご説明させていただきますが、

今までサポートしてきたメンバーさんから「もっと早く知りたかった！」という声をたくさんいただいている内容です。



のん

あなただけの完全オリジナルロードマップを作成させていただきます！
「とても役に立った」と言う感想がとても多いので是非ご参加ください！

のんさん、僕も僕だけのロードマップを作って欲しいです！今まで恥ずかしくてとても言えなかったんですけど、本当の気持ちです。



タヌ吉



のん

裸なのに大事な部分を隠さずに、頭に葉っぱを乗せて笑っていることよりも恥ずかしいことがあったんですね。熱い告白どうもありがとうタヌ吉さん！では、今日は一緒にオリジナルロードマップを作っていきますよね。

本書である、「デザイナーの営業方法まとめ」では、私が実際に未経験から案件獲得できるようになるまでに積み重ねてきた、「3ヶ月で初案件獲得ノウハウ」をお伝えします。

そして、さらにノウハウをもっと詳しく知りたい！という方のために、

「ロードマップ作成無料体験会」では

「完全オーダーメイドで、あなただけに合った効率的な営業方法」を考えて一緒にロードマップを作成します。

特に、デザインスクールでは教えてもらえない「営業の具体的な方法」を、今日からでもすぐに実践できる形で詳しくご紹介していきますので、ぜひ最後までご覧ください。

私自身、駆け出しの頃は本当に苦労して、営業始めの頃はたくさんの失敗を重ねてきました。だからこそ、同じように悩んでいる方のお役に立てる内容を、惜しみなくシェアさせていただきます！

ぜひ、この機会に無料体験会にお越しいただき、あなたに合った営業方法を一緒に見つけていきましょう！

目次

【STEP1】デザインを学んだ後、営業を始める前の最初の第一歩は？

- 1.目標設定
- 2.自己分析
- 3.ポートフォリオ作成
- 4.行動計画表設定

【STEP2】最速で結果を出す効率的な営業の方法7選

- 1.交流会
- 2.身近な人への営業
- 3.SNS営業
- 4.フォーム営業
- 5.ビジネスマッチングアプリ
- 6.採用サイトからの応募
- 7.クラウドソーシング

【STEP3】1回覚えるだけ！クライアントワーク9つの流れ

- 1.問い合わせ対応
- 2.ヒアリングの準備
- 3.ヒアリング当日
- 4.契約書
- 5.デザイン作成
- 6.修正対応
- 7.納品
- 8.アフターフォロー
- 9.フィードバック収集

【STEP4】営業は全然怖くない！やる気が出る21の考え方

- 1.実績ができるまでの営業の進め方
- 2.デザイン歴が浅くてもベテランに勝てる他のスキルで勝負する
- 3.営業なしでも継続案件が取れるステップ
- 4.「営業＝助けること」と捉える
- 5.「怖いのは最初だけ」と理解する
- 6.「失敗しても次がある」と思う
- 7.「自分のスキルに価値がある」と認める
- 8.「完璧は求めない」
- 9.「実績が少なくても大丈夫と信じる」
- 10.「クライアントの課題を知る」
- 11.「相手も人間」と考える
- 12.「提案＝相手を喜ばせる行為」
- 13.「断られるのは当たり前」と理解する
- 14.「数を打てば当たる」と考える
- 15.「行動が成果につながる」と信じる
- 16.「時間は有限、優先順位を決める」
- 17.「やらざるを得ない環境を作る」
- 18.「応援してくれる人を頼る」
- 19.「最初の案件を取る姿をイメージする」
- 20.「働き方の自由を思い出す」
- 21.「成約後の喜びを信じる」

【STEP5】3ヶ月で初案件を取る為に「5つの環境」を整える

- 1.非公開の効率的な独自ノウハウ
- 2.やる気自動スイッチ
- 3.やる気継続システム
- 4.手取り足取り教えてくれる先生
- 5.同じ年代、同じ境遇の仲間

【最後に】

エピローグ

\ STEP1 /

デザインを学んだ後、
営業を始める前の
最初の第一歩は？

【STEP1】デザインを学んだ後、営業を始める前の最初の第一歩は？

改めまして、のんと申します。

私の経歴を簡単に紹介させていただきます。

今では、営業せずに安定して継続案件を頂いていますが、ではどうやって私がその道を辿ってきたかということをお伝えさせていただきます。

営業活動の前に、デザイナーが避けては通れない最初の最初の一番大事な一步は、
[**デザイナーとしての目標設定**]
です。

なぜなら、これがないと、

- ・どんな1日を送りたいのか
- ・そのためにはどういったお仕事を選ぶべきか？
- ・売上はどれくらいで自分は満足できるのか？

がわからないからです。

目標は一人一人のデザイナーによって違いますので、当然進むべき道も内容も変わっていきます。

ですので、一番初めにやるべきことはデザイナーとしての目標設定です。

私が駆け出しデザイナーとして最初に行ったことはまず、この「目標設定」でした。

私の当時の最終目標は

[**「子育てと両立しながら、月30万円稼げるデザイナーになる」**]

でした

この目標を決めたとき、正直、不安でいっぱいでした。

でも、目標を明確にしたからこそ、そこに向かって一歩ずつ進むことができたんです。

最初は「3ヶ月以内に初案件を取る」という小さな目標から始めました。

そして、その目標を達成するために必要なことを逆算して、毎日の行動計画を立てていきました。

- ・デザインの基礎スキルを身につける
- ・ポートフォリオを作る
- ・SNSで発信を始める
- ・交流会に参加する

今思えば、この目標設定があったからこそ、迷うことなく前に進めたんだと思います。

これから、私の経験をもとに、デザイナーとしての目標の立て方や、その目標を実現するための具体的な方法についてお話ししていきますね。

1. 目標設定

「目標って、どうやって決めればいいんだろう…」

「具体的な数字を決めるのが怖いな…」

きっと、そんな風に思っている方も多いのではないのでしょうか？

私も最初は同じように悩んでいました。

でも大丈夫です！まずは自分の理想のデザイナー像を考えてみましょう！

3ヶ月後の目標：

- ・子育てと両立しながら、月に30万円稼げるデザイナーになりたい
- ・在宅で安定した案件が取れるデザイナーになりたい
- ・クライアントから信頼されるデザイナーになりたい

こんな感じで、自分の生活スタイルに合わせた目標を立てていくんです。

ここで大切なのは、数字だけにとらわれすぎないこと。

「いつまでに」「どんな状態に」なりたいのかを、具体的にイメージすることが重要なんです！

私の場合は、最初の目標をこんな風に設定しました。

- ① 最初の案件を1件獲得する
- ② SNSで毎日投稿を続ける
- ③ 交流会に月1回参加する

さらに一年後、

1年後の目標：

- 月に**安定して**30万円の売上
- リピートクライアントを3社確保
- 子育ての時間も大切にできる働き方

実は、目標は途中で変更してもいいんです！

むしろ、状況に応じて柔軟に見直していく方が、モチベーションも維持できますよ。

大切なのは、その目標に向かって毎日小さな一歩を踏み出すこと。完璧な計画を立てることより、実際に行動を起こすことの方が大事なんです！

みなさんも、まずは3ヶ月後の自分をイメージしながら、できそうな小さな目標から始めてみませんか？

次は、具体的な目標の立て方についてお話ししていきます。

目標の立て方

まずは、目標設定で大切な3つのポイントをお話しさせていただきます。

1. 数値目標を立てる 例えば、私の場合はこんな目標を立てました。

- ・ 3ヶ月以内に初案件を1件獲得する
- ・ 半年以内に月収10万円を達成する
- ・ 1年以内に月収30万円を達成する

数値目標があると、今の自分がどの位置にいるのかが分かりやすくなります。

2. 期限を決める

期限は短すぎても長すぎてもダメです。私の場合は、このように区切りました。

【短期目標：3ヶ月以内】

- ・ SNSアカウントの開設と毎日の投稿
- ・ ポートフォリオの作成
- ・ 最初の案件獲得

【中期目標：半年以内】

- ・ 月収10万円の達成
- ・ リピートクライアント1社の獲得
- ・ デザインスキルの向上

【長期目標：1年以内】

- ・ 月収30万円の達成
- ・ 安定的な案件の確保
- ・ 子育てと両立できる働き方の確立

3. 行動目標を具体的にする

数値目標だけでなく、具体的な行動レベルまで落とし込むことが大切です。

私の場合の例：

- ・ 1日1回、制作実績や取り組んでいることなどをSNSに投稿する
- ・ 月1回は必ず交流会に参加する
- ・ 毎日3通営業メールを送る

ここで一番大切なことをお伝えしたいと思います。

それは「無理のない目標設定」です。



のん

無理をしてしまうと三日坊主になってしまう可能性が高いです。「これならできるかも」と思えるような目標を立てて、ハードルを低くしましょう！

はい！SNS投稿は毎日3回更新、交流会に毎週末出て、営業メールは毎日10通送って、子供の習い事の送り迎えもして、ご飯も作って、晩酌して、寝る前に日記書きます！朝はヨガして目覚めます。で、できますか？

あ、チョコザップも毎日通うのも追加で！ついでに公園ランニングも！



タヌ吉



のん

タヌ吉さん！居酒屋の追加オーダーみたいに気軽に増やしちゃいけません！お気持ちはわかりますが、無理したら絶対続きませんよ！
とりあえず一緒に目標計画を作りましょう！

子育て中の方は特に、自分の生活リズムに合わせた目標設定が必要です。

私も最初は欲張って目標を立てすぎて、途中で挫折しそうになりました。

そこで見直したのが「小さな目標」の設定です。

例えば、「毎日3時間はデザインの勉強をする」という目標は、

「子どもが寝た後に30分でもデザインに触れる」という目標に変更しました。

このように、達成可能な小さな目標を積み重ねていくことで、結果的に大きな目標も達成できるようになっていくんです。

次回は、この目標を達成するために欠かせない「自己分析」についてお話ししていきますね。

自分の強みを知ることで、目標達成への道筋がさらに明確になっていきます。

2. 自己分析

自己分析、なんだか難しそうに聞こえますよね。でも大丈夫です。順を追って一緒に考えていきましょう。

私が最初に行った自己分析は、こんな感じでした。

1. 自分の経験を棚卸し

- ・ 13年間のIT企業での経験
- ・ マニュアルなど資料作成の経験
- ・ お客様対応の経験
- ・ チームでの働き方を知っている
- ・ 納期や締切の管理ができる

最初は「デザインの経験がない」ということばかり気になっていましたが、実は今までの経験が大きな強みになることに気づいたんです。

2. 自分の現状を把握

- ・ デザインスキル：駆け出し
- ・ 使用可能な時間：1日3時間程度
- ・ 学習環境：オンラインスクールに通学中
- ・ 育児との両立が必要

3.自分の強みを見つける

- ・納期から逆算してスケジュールが立てられる
- ・文章や会話からお客様の要望を捉えることが得意
- ・テキストコミュニケーション力がある
- ・操作マニュアルなど付加価値となる資料を作成できる

4.改善が必要な部分を理解する

- ・デザインの技術力
- ・マーケティングの知識
- ・クライアントとの価格交渉の経験
- ・専門的な業界知識

このように自分を分析していくと、思わぬ発見があるんです。

例えば、私の場合、デザインスキルは初心者でしたが、IT企業での就労経験があることで、クライアントの課題を理解し、解決策を提案できることが強みになりました。

また、子育て中というと一見デメリットに思えますが、

- 1 時間管理が上手い
- 2 効率的な作業ができる
- 3 主婦目線でのデザインができる

という強みに変えることができました。

自己分析で大切なのは、「できないこと」を数えることではありません。

むしろ、

「今の自分にできること」

「これまでの経験で活かせること」

を見つけることなんです。

そして、改善が必要な部分については、
具体的な行動計画を立てて改善していく。この繰り返しが大切になります。



のん

「自分の強みってなんだろう？」って困ったら、今までやってきた仕事や学生時代に続けていた部活、なぜか苦勞せずにできたことなどを思い出してみてくださいね！そこにヒントが隠れていますよ！

僕の得意なことは、木登り・ジャンプ・穴掘りです！
あと、カワイイうそをつくことです！今日はご飯100杯食べたのでポンポコリンです！



タヌ吉



のん

タヌ吉さんはアウトドア派なんですね！
ポンポコリン！
うそがどうしても良くなるくらいカワイイ響きですね！

3. ポートフォリオ作成

「ポートフォリオってどうやって作ればいいんだろう…」
「実績がない状態でポートフォリオって作れるの？」

私もデザイナーを始めたばかりの頃、こんな悩みを抱えていました。
でも、ご安心ください。実は、実績がなくてもポートフォリオは作れるんです。

私が実践したポートフォリオ作成のステップをお話しします。

1. まずは練習作品から始める
 - ・ 架空の広告バナー

- ・ お気に入りのお店のチラシやショップカード
- ・ 自分の好きなジャンルのYoutubeサムネイル など

この時のポイントは、「実在する企業やお店」を参考にすること。

ビジネスの視点を意識した作品作りができますし、クライアントにも伝わりやすいんです。

2.制作プロセスを大切にする

- ・ どんな課題を解決しようとしたのか
- ・ なぜそのデザインを選んだのか
- ・ どんな工夫をしたのか

実は、完成品よりもこの「プロセス」を見せることの方が大切なんです。

クライアントは、あなたの考え方や課題解決力を知りたいと思っています。

3.ポートフォリオの構成

- ・ 自己紹介
- ・ できるデザインの種類
- ・ 作品事例集
- ・ 依頼の流れ
- ・ お問い合わせ先

4.作品の見せ方

- ・ シンプルで見やすいレイアウト
- ・ 制作意図の簡潔な説明
- ・ 使用ツールも記載する

ポートフォリオは完璧である必要はありません。

むしろ、随時アップデートしていくものだと考えると良いですね。

実績が増えてきたら、どんどん追加していきましょう。

ポートフォリオは定期的に見直すことが大事ですので新しい作品は積極的に追加していきましょう！！



のん

課題や架空の制作物も立派な作品の一つです！遠慮せずにどんどん掲載してくださいね！

ポートフォリオが課題や架空の制作物ばかりだとイマイチじゃないですか？なんか恥ずかしい気持ちになります！



タヌ吉



のん

「こんなデザインが作れます」というのをわかるようにするのがポートフォリオです！自信を持って掲載しましょう🎵

4. 行動計画表設定

いよいよ具体的な行動計画を立てていきましょう。

私が最初に行動計画を立てたとき、こんな失敗をしてしまいました。

「毎日5時間デザインの勉強をする」

「毎日3回SNSに投稿する」

「毎週交流会に参加する」

これって、現実的ではありませんよね。

特に子育て中だと、急な発熱や学校行事で計画が狂ってしまうことも。

そこで私が見直した行動計画の立て方をお伝えします。

- 1 時間の棚卸し
 - ・子どもが学校にいる時間
 - ・家事の隙間時間
 - ・子どもが寝た後の時間→ 確実に使える時間を把握する
- 2 優先順位をつける
 - ・最優先：ポートフォリオ制作
 - ・第2優先：SNSでの発信
 - ・第3優先：交流会参加→ 時間がない時は上から順に行う
- 3 小さな目標を設定
 - ・朝30分だけでもデザインに触れる
 - ・週3回のSNS投稿
 - ・月1回は交流会参加→ 達成できる目標から始める

ここで重要なのが「**継続できる仕組み作り**」です。

実は、このような行動計画も、
一人で進めようとするとう挫折しやすいんです。
私も最初は独学で頑張ろうとして、なかなか前に進めませんでした。

そんな時、デザニワでは **週1回** のマンツーマンサポートで、

- ・ **目標の見直し**
- ・ **行動計画の調整**
- ・ **進捗確認** をさせていただきます。

また、同じように頑張るママデザイナーさんたちとの交流もあるので、
モチベーション維持にもつながっています。

次回は、いよいよ具体的な営業方法についてお話ししていきますね。



のん

楽をしたくなるのは人間の本能です！体力を温存するために、なるべく楽をするようにプログラムされています。だから、ひとりではなかなか計画を立ててもその通りに実行できないんですよね。

僕も暇があったらすぐにYoutube見てSNS見て昼寝しちゃいます！もっともっと僕を、、、焦らせてください！！！！



タヌ吉



のん

そんな人にはマンツーマンサポートがぴったりですよ！私と約束することで、やらなくちゃ！という気持ちになって実行できるようになります♪

いっぱい焦って楽しくやっていきましょう！

\ STEP2 /

オンライン&オフライン 営業の実践的 ノウハウ7選

【STEP2】 オンライン&オフライン営業の実践的ノウハウ7選

1. 交流会(オフライン)

- 1 即効性：△
- 2 ポートフォリオ：なくてもOK
- 3 必須：名刺
- 4 特徴：リアルな人脈作り
- 5 メリット：信頼関係が築きやすい

コロナを経ていろんなことがオンラインでできるようになりました。

交流会もその一つですね。

今はオンライン・オフライン問わず、毎日のようにどこかで交流会が開催されています。

おすすめはオフラインの交流会です。

デザイン制作に限らず、新しくお仕事を依頼する際は誰しも **全く知らない人に依頼するよ**

り、少しでも話したことがある、会ったことがある人に依頼したいと思う ものです。

実績や経験値も大切ですが、人柄や親密度も依頼をいただくためには大切な要素なんですね。

でもオフラインの交流会は遠くて参加できない、子どもがいて夜や土日に家を空けられない。

ママデザイナーさんならそんな状況の方も少なくないと思います。

そんな方はオンライン交流会に参加しましょう。

交流会がどこで開催されているかわからない！という方は、[Peatix](#)がおすすめです。

全国で開催されている交流会を検索することができます。

他にも、SNSでも交流会の情報をキャッチすることができます。

そして大事なこととして、交流会には「名刺」が必須です！

自分が役に立てることを記載した名刺を制作して持参しましょう。

顔写真も掲載できるならその方が良いです。

名刺交換したあと、家に帰って「この人どんな人だっけ？」となることは少なくありません。

「覚えてもらえる名刺」になるよう工夫しましょう。

交流会をより効果的にするためには、準備が大切です。

まず、自己紹介と提供できる価値を30秒程度で説明できるテンプレートを用意して、いつでも自己紹介できるように準備しましょう！

また、相手の話を聞くことがとても重要です。

相手の話を真剣に聞くことで親近感や信頼関係を構築しながら、相手のニーズや課題を理解することで、様々な提案ができるようになります。

そして、交流会後は、24時間以内に連絡先を交換した人にお礼のメールを送ることをおすすめします。

こうすることで相手の印象に残り、関係性を深めることができます。

さらに、同じ交流会に定期的に参加することで、同じ会に参加するフリーランサーや起業家

さんと仲良くなれたら最高です！

顔見知りを増やすとより深い関係性を構築できますよ！



のん

無理な計画を作って、それができないと「自己嫌悪に陥ってどんどんやる気が無くなっていく。」という悪循環になってしまいます。そうならないためにも最初に目標計画をしっかりと作ることをお勧めします！1人で出来なさそうでしたら、私と一緒に作りましょう！



のん

自我が強めですね！デザニワのコミュニティ生なら一人一人に合わせて作成させていただきますよ！

2. 身近な人への営業(オフライン)

- 1 即効性：△
- 2 ポートフォリオ：なくてもOK
- 3 特徴：既存の人間関係活用
- 4 メリット：信頼関係がすでにある
- 5 方法：ママ友、PTA、習い事つながり

最後の手段は「**身近な人にデザイナーであることをアピールして仕事につなげる**」方法です。

私は案外、この方法で新たな人脈を作ったり案件につなげていることが多いように思います。

「交流会」のセッションでも書きましたが、デザインを依頼する際、**いきなり知らない人に依頼するより、少しでも話したことがある、会ったことがある人に依頼したいと思う**人が多いです。

つまり、現在顔見知りである人に声かけをした方が受注の確率は上がります。

「でも知り合いにデザインを必要としている人なんていないよ・・・」と思うかもしれませ

ん。

ですが案外身近にお客様はいるんです。

私の場合、

- ・娘の通うピアノ教室の先生から公式LINEの構築とパンフレット制作のご依頼
- ・ハンドメイド作家のママ友からロゴ制作のご依頼
- ・PTAの役員懇親会でWeb制作会社の社長と知り合う
- ・起業しているママ友を集めてデザイン講習会を行う
- ・紹介制の経営者交流会にママ友から紹介してもらい入会する
- ・PTAで知り合った地域の方のイベントチラシやTシャツを制作する

といったことがありました。

また、過去の友好関係などを辿れば、今まで出会ってきた人の中には必ずデザインが必要な人がいます。

久しぶりの連絡のついでに自分が今デザイナーをやっていることを話したり、そんな些細なことから案件につながることもあります。

これを機会に、昔の友達に連絡を取ってみるのもいいですね。

身近な人脈を活用する際には、個人のSNSアカウントも有効活用しましょう。

デザイン関連の投稿をすることで、友人や知人にも自然とあなたのスキルを認知してもらえます。

また、地元の商工会や起業家コミュニティに参加することで、ローカルビジネスとのつながりを作ることができます。

地域のイベントや非営利団体のデザインを無償で手伝うボランティア活動も、評判と信頼を得る良い機会です。

無償制作は避けたいと思ってしまいがちですが、自分の制作物を広くアピールできる機会でもあり、将来的なクライアントへ制作物が届く可能性も大いにあります。

ただ、延々と無償で制作させられ疲弊するようなことは避けたいですね。

最初だけ無償、ここまで無償で対応できる、など線引きをきっちりしておくで安心です。

私がママ友にやったように、友人や知人を対象に、デザインの基礎やツールの使い方のワークショップを開催するのも効果的です。

これにより、あなたの専門性をアピールしつつ、参加者の中からクライアントを見つけられる可能性があります。

また、身近な人が起業していたり、そんな発見が案外あります。

一緒に事業を頑張る仲間ができたりしてモチベーションにもつながりますよ！



のん

無料案件を受けるかどうかですが、実績がない頃はまず実績を作ることが最優先です！仕事を受けた後の流れもプレッシャーなく勉強できるので、最初はレッスンと思って取り組むのもありかと思います！

無料だと時間が勿体無いと思っていましたが、実績として掲載させてもらえる条件なら、ポートフォリオも溜まっていくし一石二鳥ですね！いや、一石百鳥ですね！



タヌ吉



のん

そうです！ずっと続ける必要はありませんが、最初のとっかかりとしては非常に有効ですよ！え？百鳥？一旦スルーします！

3. SNS営業(オンライン)

- 1 即効性：未知数
- 2 ポートフォリオ：なくてもOK
- 3 特徴：人脈構築しながら自然に案件獲得
- 4 メリット：長期的な信頼関係構築
- 5 発信：日々の活動、制作過程、学びの共有

私は主にXで発信していますが、**単純に制作物を投稿しておくだけで案件の依頼がきたこと**が何度もあります。

実案件である必要ありません。

課題で作ったもの、架空の作品なども制作したものはすべて投稿するだけで案件獲得の機会は増えます。

XのDMで営業することも多いです。

自分からDMを送るときは、メール営業のようにいきなり知らない人に対して送るよりは、**すでにある程度交流のある方に「こんな画像作れますけどどうですか？」という形で提案**しています。

最初は無料で提案して、気に入っていただき継続してご依頼をいただけるようになった方もいます。ヘッダーやサムネイルなどの小さな画像を1枚無料でプレゼント制作してみるというのもとても有効な方法です。

Xでは、デザイナーの募集ポストも頻繁に流れてきます。

自分から営業するのが苦手な場合は、こういった募集ポストに応募するのもあります。

この場合も、ポートフォリオや提供できるデザインの提示が求められるので事前に準備しておきましょう。

SNSを活用した営業には、さらなる戦略があります。

例えば、デザイン制作の無料制作や割引制作などの企画をすることで、潜在的なクライアントを見つけやすくなります。

デザインの豆知識や業界のトレンドに関する情報を定期的に投稿することで、専門性をアピールし、フォロワーの信頼を得ることができますよね。

他にも、デザイン制作のプロセスを投稿したり、他のクリエイターやインフルエンサーとのコラボレーションも、新たな層にリーチする良い機会になります。

そして忘れてはいけないのが、**ポートフォリオの公開と定期的な更新**です。

最新の作品を共有し続けることで、自身のスキルの向上をアピールできますし、ポートフォリオを覗くたびに常に新鮮な印象を与えることができるサイトを見せることができれば強いですね。



のん

SNSでは課題で作った作品もたくさん載せて、いろんなデザインが作れることをアピールしていきましょう！

毎日作品を作るのは大変そうです。。。そんなに時間が取れそうにないです、、



タヌ吉



のん

毎日ではなく、無理のないペースで、たとえば1時間以内に作れるバナーなどで大丈夫。過去に制作した作品があれば、それを活用しましょう！ある程度投稿できたら、営業活動の優先順位を上げていきましょう！

4. フォーム営業(オンライン)

- 1 即効性：△
- 2 ポートフォリオ：必須
- 3 特徴：制作会社へのアプローチに効果的
- 4 準備：企業研究、提案文、実績資料
- 5 メリット：継続的な案件獲得の可能性

企業のホームページの問い合わせフォームから営業文を送ります。

私は、主に制作会社へフォーム営業を行なっています。

デザイン制作はどうしても単発依頼になってしまいがちですが、

制作会社と業務委託契約を結ぶことで継続的な依頼を獲得することができ、収入も安定します。

週〇日、1日〇時間～といった契約での働き方以外にも、スポットで人手が足りないときに随時依頼をいただけるスタイルの制作会社も多いです。

企業のホームページを検索して、問い合わせフォームから送信します。

営業メールに書くべきことは、以下の5点です。

- ・ 自己紹介
- ・ 過去実績（ポートフォリオ）
- ・ 自分が役に立てること
- ・ 稼働可能時間
- ・ 可能な連絡手段

企業ではフリーランスからの営業メールが日々届くので、なるべく手間なく自分の提供できることをお伝えしたいですね。

チャットワークのIDなど、前もってこちらからお伝えしておくことで、相手とのラリーが少なくて済みます。

「相手の時間を奪わない」を念頭に、先に共有しておける情報はフォームの文章に記載しておくといいですよ！

フォーム営業をより効果的にするためには、いくつかのポイントを押さえることが重要です。

例えば、件名の工夫です。

「デザイナーの〇〇です。貴社の課題解決のご提案」

「デザイナーの〇〇です。パートナー提携のご相談」

など、相手から見て内容がわかる件名、また簡潔だけど興味を引く件名を考えましょう。

本文には、なぜ応募したか、動機やデザイン制作に対する思いも書いておくといいですね。自社のことを理解しようとしてくれている、という姿勢やどういう意図を持ってデザインする人なのかがわかると親近感が湧きます。

事前に作っておいたテンプレートを使いませるので楽な営業方法です！

でも、いくつか異なる文面や件名でテストを行い、

どのようなアプローチが最も効果的かを分析するのもいいですね。



のん

特に大事なことはラブレターを書く意識です。「御社のここに惹かれました。さらにこうすればもっと良くできると思いますので手伝わせていただけませんか？」といった形で伝えると効果的です！

テンプレの営業文だと気持ちがかもっていないことが丸見えですもんね！コミュニケーションを意識することが大事ですね！



タヌ吉



のん

その通り！真面目に良い回答ですね！

5. ビジネスマッチングアプリ(オンライン)

- 1 即効性：△
- 2 ポートフォリオ：必須
- 3 特徴：ビジネスパートナー探し
- 4 メリット：経営者との直接マッチング
- 5 準備：プロフィール文、実績資料

マッチングアプリを使ったことはありますか？

マッチングといえば婚活という印象ですが、今は経営者同士がつながれる「ビジネスマッチングアプリ」がいくつもあります。

私がよく使うのは、[Bizon! \(ビズオン\)](#) です。

他のマッチングアプリと同様に、システムが勝手に選定したマッチングリストから毎日5名のプロフィールが送られてきます。

あなたはプロフィールを見て興味あり・興味なしをスワイプして決定します。

お互いに「興味あり」となりマッチングした人とのみ、DMが解放されメッセージのやり取りが行えます。

あとはzoomでお話しして交流を深めていき、新たな人脈やお仕事につなげていきましょう。

このアプリは経営者など決裁権を持つ人のみが登録しているので、商談がスピーディに進んだり、経営者の直の声を聞くことができたり、新たなビジネスチャンスを見つけることができます。

私自身、登録したことで、

このアプリを通じて新しいクライアントを獲得

マッチングしたコーダーさんと組んでLP制作

新たな交流会にお誘いいただく

と繋がりを仕事に生かしています。

ビジネスマッチングでいきなり商品売りつけられたりといった強引な営業はまずありません。

ビジネスパートナーや仲間を探している人も多く、みなさん基本的に穏やかで話しやすい人が多いです。

人と話をするのが緊張する、という人の練習にもとても良い場です。

まずは登録して、マッチングした人とzoomでお話しをしてみましょう。

ビジネスマッチングアプリを最大限活用するためには、プロフィール文がとても重要です。これはSNSのアカウントでも同じですね。

フォーム営業と同じく、自分はどんなことで役に立てるのか、またどんな人とつながりたいか、記載しておくことでマッチングしやすいです。マッチングしたら、自分からその相手とコミュニケーションを取ってみましょう。

オンラインでの会話が進んで、良い感触を掴めたら実際に会ってみるのも良いですね。

やはりオンラインより対面の方が、より深く信頼関係を構築することができます。

案件とるぞ！という気持ちより、まずは仲良くなろうとか、相手に興味を持って話を聞いてみよう、っていうスタンスで行くと良いですよ！



のん

とにかく話を聞くことが最優先！という気持ちで、案件につながるかよりも、現場で何を求められているか？をヒアリングさせていただくという感じです！

強引にいったはいけないのですね！メモメモ！



タヌ吉



のん

タヌ吉さんは勉強熱心ですね！

6. 採用サイトからの応募(オンライン)

- 1 即効性：◎
- 2 ポートフォリオ：必須
- 3 特徴：Wantedlyなどでカジュアル面談から案件獲得可能
- 4 メリット：比較的すぐに商談設定が可能
- 5 準備：職務経歴書、ポートフォリオ、自己PR文

業務委託契約を狙うのなら、wantedlyなどの採用サイトに登録し、気になる求人に応募してみるのが早いです。

wantedlyはカジュアル面談がすぐに申し込めるので、気になった企業があれば気軽に「話を聞きに行く」で応募すると良いですね。

ただ、「話を聞きに行く」という状態だからといって準備なしで挑んではダメです。

カジュアル面談も面談の一部。

履歴書や職務経歴書の準備までは不要な場合も多いですが、

- ・ 志望動機
- ・ 自己紹介
- ・ 使用ツール
- ・ 可能なデザインのジャンル
- ・ 稼働可能時間
- ・ 勤務開始時期
- ・ デザイン制作時に大切にしていること
- ・ 自分の強み

など、企業によっていろんな質問があります。

実際私も、

「顧客に対してどんな提案をしたことがありますか」

「今後どんなデザイナーになりたいと考えていますか」といった質問も過去に受けました。

事前に考えられる質問の回答の準備をしておくこと、また先方のホームページや、採用ページに記載されている内容などを読み込み、リサーチした上で面談に臨むと安心できますよ！



のん

理想のデザイナー像を持っておくことはすごく大切です！ブレない生き方、働き方の意識ですね！

僕は、在宅で好きな時間に仕事ができ、夜はご飯食べて会話を楽しむ。が理想です！営業は苦手なので、継続案件が取れたら減らしてマイペースに仕事がしたいです！



タヌ吉



のん

素敵ですね！一年もあればそのような生活は実現可能です。私も営業はしていなくても継続案件は毎月いただけていますし、そのようなデザイナーライフはとても楽しいので、一緒に目指しましょうね！

7. クラウドソーシング(オンライン)

- 1 即効性：△
- 2 ポートフォリオ：超重要
- 3 特徴：実績を積みやすい
- 4 デメリット：単価が低めになりがち
- 5 準備：実績作品、提案文

正直なところですが、クラウドソーシング、駆け出しデザイナーさんは手を出さなくてもOKです！

【クラウドソーシングの落とし穴】

- 1 低単価競争に巻き込まれやすい
- 2 案件の取り合いで疲れる
- 3 スキルを正當に評価されにくい

【代わりにやるべきこと】

- 1 SNSでの発信
- 2 人脈作り
- 3 デザインスキル向上
- 4 営業スキルの習得

【将来的に活用するなら】

- 1 プロフィールをしっかり掲載
- 2 ポートフォリオを魅力的に
- 3 自分の価値を正確に伝える



のん

ふんだんに実績がある方にはクラウドソーシングはおすすめの方法なのですが、実案件の実績が少ない駆け出しデザイナーさんには向いていないので、最初は別の方法に時間を使った方が効率的ですよ！

低単価での受注が続くとモチベーションが下がってしまいそうです…



タヌ吉



のん

確かにそうですね！安定した継続案件につながるアクションを優先的に行った方が将来に繋がると私は思います！

\ STEP3 /

クライアントワーク 9つの流れ

【STEP3】クライアントワーク9つの流れ

いざ営業活動を行って、問い合わせがきたときにどうすればいいの？と困ってしまいそうですね。

でも焦る必要はありません。

お問い合わせから納品までの基本的な流れをこれから説明しますね。

1. お問い合わせ対応

みなさん、問い合わせが来た時ってドキドキしますよね。私も最初の頃は、ものすごく緊張しました。

でも焦らなくて大丈夫です！まずは24時間以内の返信を心がけましょう。

私の場合は、こんな内容を必ず入れるようにしています：

- ・〇〇さま（必ず名前を確認）
- ・お問い合わせありがとうございます
- ・メッセージを確認させていただきました
- ・一度zoomにて具体的な内容をお聞かせいただけますでしょうか

そして日時を決めてヒアリングに臨みましょう！



のん

こういうデザインにしたいという参考デザインなど、打ち合わせの前にいただいとくと話が早く進みやすいです！私はGoogleフォームでヒアリングシートを作り、先にお渡ししたりしています。

なるほど！他にどんな項目をヒアリングすればいいですか？
あと僕、Googleフォーム作れないんです！



タヌ吉



のん

コミュニティではフォームのテンプレも、Googleフォームの作り方の動画もお渡ししています！タヌ吉さんも簡単に作れますよ！

2. ヒアリングの準備

1 日程調整

ここで大切なのは、なるべくやり取りの回数を減らすこと。
先に自分の予定をお知らせしておく、その中から相手は選べるので楽ですね。

以下の日程でいかがでしょうか？

- ・2/1（月）10:00～12:00、13:00～17:00
- ・2/2（火）13:00～17:00

・ 2/3（水） 13:00～17:00

もし上記の日程でご都合が合わない場合は、ご指定の日時をお教えいただけましたら幸いです。

対面での打ち合わせが良いという場合もありますので、開催方法についても確認しておきましょう。



のん

こちらから時間帯を提案するときは、幅広い時間帯でお伝えとクライアントさんもスケジュールを組みやすいので、配慮した方が良いですね！

例えば、

「何日と何日なら終日可能ですがいかがでしょうか？お時間は30-60分程度いただけますと幸いです。」

みたいな感じです！

配慮する気遣いですね！女性の方なら得意な方が多そうです！僕も得意になりたいです！



タヌ吉



のん

はい！ここから配慮できるアピールはたくさんできるので、「この人に任せたら話早くて楽だなー」と思ってもらえるように先回りして配慮が大切です。

2 zoomリンクの発行（オンラインの場合）

日程が決まったら、zoomのリンクを発行しましょう。

リンクは必ずこちらから発行するようにします。

相手の手間をかけさせない、という気遣いが非常に大切です。

小さなことでも気遣いができる、と手間のかからないデザイナーだな、と相手からも好印象を持たれますよ。

- ・ 日付
- ・ 時間
- ・ zoomのリンク

当日はよろしくお願いいたします！
というひと言を添えてお送りしましょう。



のん

こちらからリンクを発行することで事前にzoomに入っておくことができます。カメラのチェックや音声のチェックも事前にできるので、そういう点でもメリットがありますよ！

相手に手間をかけさせないことと、事前準備もできて一石二鳥なんですね！できることを先回りすることが大切ですね！



タヌ吉



のん

相手の時間を奪わないこと、これはとっても大切な考え方なので覚えておいてくださいね！

3. ヒアリング当日

- ・ 予算感
- ・ 納期
- ・ どんなデザインをお求めか
- ・ 参考にしたいデザイン

あまり詳しくすぎる質問は避けて、重要な点だけ確認するのがポイントです。

初めてのお打ち合わせ、すごく緊張されると思います。私も最初の頃は、何を聞いていいのか分からず、聞き忘れが多くありました。

そこで、初回ヒアリングの基本の流れをお伝えしますね。

1 クライアントの課題把握 「なぜ、今デザインが必要なのか」

例えば：

- ・「LPのデザインを変えたい」という要望の裏には
- ・「集客が思うように進まない」
- ・「問い合わせが少ない」といった本当の課題が隠れています。

2 要望確認 具体的なデザインの方向性を探る

- ・希望のデザインテイスト
- ・参考にしたいサイト
- ・避けたい表現
- ・必要な機能

お客様の言葉はしっかりメモしましょう。「おしゃれな感じ」「スマートな感じ」など、主観的な表現など、後で具体的なイメージを確認する大切な部分です。

3 予算の確認

ここが一番難しいポイントかもしれません。

予算は、まず「予算感」という形で幅を持って確認します。

ですが、「なるべく安く」といったざっくりした返答のクライアントもいます。

「〇〇万円からの料金プランをご用意しています」という形で、こちらから提示すると話が進めやすいです。

費用を左右する項目についてはしっかり確認しましょう。

- ・ワイヤーフレームの有無
- ・素材の有無
- ・テキストの有無
- ・コーディングの有無
- ・納品形式

素材やテキストまでこちらで準備する場合はプラス〇万円、コーディングも込みのプランは〇万円、というように複数プランを準備しておくとう安心ですね。

画像だけでなくデータ納品の場合は、別途料金をいただくなどの対応も可能です。

4 納期の確認

- ・納品希望日
- ・素材やテキストの共有締切日
- ・ラフ案提出締切日
- ・最終デザイン提出日 など

できるだけ具体的な日程を決めておくと、スケジュールが明確になります。

先方からの素材の共有の日などもしっかり決めておくことで、プロジェクトに遅延が発生しても安心です。

ヒアリングの後は、必ず内容を整理してメールで送付。

「本日確認させていただいた内容です」と、書面での記録を残すことも忘れずに。

最初は完璧にできなくても大丈夫です。

一つずつ確認しながら、自分なりのヒアリングスタイルを作っていくくださいね。



のん

ヒアリングで一番重要なことは、デザインを作って何を実現したいのか？を聞くことです！そのゴールに相応しいデザインを作る必要があ

るので、ここは最重要です！

単にデザインを作るのではなく、相手の課題解決につながるデザイン
を作ることが大事なんですね。



タヌ吉



のん

その通りです。さすがタヌ吉さん！理解が早いんですね！カワイイうそ
が少なくなってきたけどちょっぴり寂しいです。

4. 契約書

契約書は、クライアントとの約束事を明確にする大切なステップです。
クライアントから提示されることもあれば、自身で準備する場合があります。
今回は、契約書を準備する場合の流れについてお話しします！

1 契約書作成

契約書には必ず以下の項目を含めます：

- ・ 業務内容（具体的な制作物）
- ・ 納品物の形式
- ・ 制作期間
- ・ 料金と支払条件
- ・ 修正回数
- ・ 著作権の扱い
- ・ 契約解除の条件

私の場合、基本的な契約書のテンプレートを用意しておき、案件ごとに必要な修正を加えています。

2 支払い条件確認

支払いに関する明確な取り決めが必要です：

- ・ 着手金：契約時
- ・ 完了金：納品後

バナーなど小さな画像では納品後にいただくことが多いですが、ホームページなど大きな案件は着手金をいただいています。

金額の明記だけでなく、お支払い期限も必ず記載します。私の場合は「請求書発行後14日以内」と設定しています。

3 着手金の請求

着手金の請求書は契約書と一緒に送付します。

請求書には必ず：

- ・ 請求書番号
- ・ 発行日
- ・ 支払期限
- ・ 振込先情報
- ・ 案件名

を記載します。

4 秘密保持契約

クライアントの大切な情報を扱う私たちには、秘密保持は特に重要です。

秘密保持契約には：

- ・ 守秘義務の範囲
- ・ 情報の取り扱い方

- ・ 契約期間
- ・ 違反時の対応

を明記します。

ここで大切なのは、難しい言葉を使いすぎないこと。お互いが理解できる明確な言葉で約束事を書き記すことです。

契約書の作成は難しく感じるかもしれませんが、これはお互いが安心してお仕事を進めるための大切なステップです。

分からないことがあれば、先輩デザイナーに相談したり、場合によっては専門家に確認を取ることをおすすめします。



のん

金額によっては契約書を作らないこともあります。特に1万円以下制作物やバナー1枚であったら契約書はカットされることもあります。

逆に、大きい金額や継続案件になるとクライアント側から契約書を提示されることもありますので内容に従って記載していただければ問題はありません。

その際は内容をよく読みましょうね！

きちんとした契約があることで、お互いに気持ちよく仕事を進められる関係が作れます！デザニワでは契約書のテンプレートを用意していますよ。

契約書って自分で準備するのは大変だと思ってました！テンプレもあるととっても助かります！クライアントから契約書を提示された場合はどんなことに気をつければいいですか？



タヌ吉



デザニワでは、先方からの契約書のチェック方法も説明しているので安心ですよ！

5. デザイン作成

デザイン制作の具体的な流れについて、バナー制作を例にお話しします。

まずはラフ案から始めます。ここで大切なのは、細かいデザインではなく、全体の構成です。

1 ラフ案作成

私の場合、必ずこの手順で進めています。

- ・ テキストの整理
- ・ 要素の配置検討
- ・ 可能であれば複数パターンの用意（2案程度）

特に気をつけているのは、この段階では装飾や配色にこだわらないこと。
このデザインは何を伝えたいのか？に重点をおいて構成を考えます。

2 デザイン制作

ラフ案を元に、実際のデザインを作成していきます。

- ・ 配色の検討
- ・ タイポグラフィの設定
- ・ 写真やイラストの配置
- ・ 余白の調整

この段階で意識することは、

- ・ ターゲット層への訴求

- ・クライアントのブランドイメージ
- ・ゴールに沿った導線設計

3 クライアントへの提出

デザインを提出する際は、必ずデザインの意図説明を添えましょう。

どんな意図でデザインされたものかを伝えることで、自社のことを考えてくれているデザイナーと認識され、よりクライアントに満足していただけますよ。

4 フィードバック

フィードバックは具体的に整理します。

- ・修正が必要な箇所
- ・変更の理由
- ・具体的な方向性



のん

一気に完成させるのではなく、進捗を細かく連絡、方向性が合っているかをしっかり確認してくださいね。そうすると修正の手間も省けますし丁寧に作成していることを伝えることもできます。

細かい連絡をすることで、進捗がわかり、安心できるということですね。

ここは面倒くさがらずに連絡が大切だということですね。タヌ吉、小まめにほうれん草を怠らずやっていきます！



タヌ吉



のん

はい、安心感があるデザイナーと思ってもらえると、次の継続案件も依頼される可能性が高くなります。一つ一つのアクションを丁寧に行いましょう！

6. 修正対応

修正作業は、デザインの最終段階での大切なステップです。

クライアントからのフィードバックをもとに、丁寧かつ迅速に対応しましょう！

1 修正作業

修正の前に、まずは修正前のデータをバックアップしておきましょう！

それから修正箇所をデザインに反映していきます。

2 再提出

修正したデザインの提出時には必ず

- ・ 修正箇所の一覧
- ・ 変更点の説明
- ・ 確認して欲しいポイント

を添えましょう。

3 確認依頼

確認を依頼する際は、確認項目を明確に提示しましょう。

私は必ず

「以下の修正点についてご確認をお願いいたします」と、具体的な確認項目を箇条書きにします。

4 最終承認

最終承認の際に確認すること

- ・ すべての修正項目の完了

- ・クライアントからの承認
- ・誤字脱字などデータの最終チェック

修正対応で特に意識しているのは、正確なコミュニケーションです。

また、修正回数の管理も重要です。

契約時に決めた修正回数を超えそうな場合は、早めにクライアントに相談することをお勧めします。



のん

「ここをもう少し明るく」といった曖昧な表現は、必ず「具体的にどの程度明るくしたいのか」を確認しましょう。そうでないと、何度も何度も修正を繰り返すことになってしまいます…

曖昧な修正要望はしっかりヒアリングして内容を具体的にすることが大事なんですね！



タヌ吉



のん

はい！自分だけの感覚で進めてしまい、クライアントのイメージとギャップが生まれてしまわないように気をつけましょう！

7. 納品

1 納品データ作成

納品データの準備で確認すること

- ・ファイル形式の確認
- ・データの最終チェック
- ・ファイルの命名規則の統一

画像だけでなく、データそのものも納品する場合は以下もしっかり確認しましょう

- ・画像の解像度
- ・フォントの埋め込み
- ・カラーモードの確認

2 請求書発行

請求書の必須項目：

- ・請求書番号
- ・発行日
- ・支払期限
- ・請求金額
- ・振込先情報
- ・案件名（注文書と同じ表記）

気をつけるポイント：

- ・消費税の明記
- ・（クライアントが法人の場合）源泉徴収税の記載
- ・小計
- ・合計の確認
- ・振込手数料についての記載

3 入金確認

入金管理のために行うこと：

- ・入金確認後の領収書発行準備

4 領収書発行

領収書の必須項目：

- ・ 発行日
- ・ 宛名
- ・ 金額
- ・ 但書
- ・ 消費税
- ・ 発行者の住所・氏名

納品段階での大切なポイントは「最後まで丁寧に」ということ。

プロジェクトの締めくくりとして、書類の作成も丁寧に行うことで、次の案件につながる信頼関係が築けます。

特に気をつけているのは、データの受け渡し方法。

大容量データの場合は、クライアントの希望する受け渡し方法を事前に確認しておくことをおすすめします。

最後まで気を抜かず、丁寧な対応を心がけることで、クライアントとの良好な関係が続いていきます。



のん

納品後は書類のやり取りも発生します。難しく感じるかもしれませんが、数回やれば流れは把握できるので、あとは、どこで配慮して先回りで痒いところに手が届くサービスができるか。**ここがベテランに唯一勝てるママさんの腕の見せ所です！**

一番大事なノウハウですね！確かにデザインでは負けるけど、気配り、先回り、配慮ならできることがたくさんありそうです！



タヌ吉



のん

気持ちよく仕事ができる人という印象を持たれることを心がけましょう！

8. アフターフォロー

納品して終わり、ではなく、その後のフォローこそが継続的な信頼関係を築く重要な機会になります。

私がサイト制作で実践しているアフターフォローの方法をお伝えします。

1 使用方法の説明

納品物の使い方は必ず説明します：

- ・データの保存形式と開き方
- ・修正が必要な場合の手順
- ・注意が必要な項目
- ・制限事項の説明

特に気をつけているのは：

- ・専門用語を使わない説明
- ・具体的な使用シーンの提示
- ・よくある質問への回答
- ・マニュアルの作成

2 運用サポート

納品後1ヶ月は特に気にかけます：

- ・定期的な確認の連絡
- ・技術的なサポート
- ・使用状況の確認
- ・困りごとの相談対応

私の場合、2週間後、1ヶ月後に：

「使用感はいかがでしょう？」と確認の連絡を入れるようにしています。



のん

バナー制作など、画像だけの制作の場合も、「あれから画像を使用されてどうでしたか？」などご連絡を入れてみましょう！効果のフィードバックももらえるし、追加案件をいただく可能性もあります！

納品して終わりではなく、継続していただくためにアフターフォローは大切なんですね！感想を聞いて次に活かす。この精神でいきます！



タヌ吉



のん

クライアントとの接触をなるべく増やすことで継続案件につながりますよ！

9. フィードバック収集

改善のために必ず確認すること：

- ・デザインの満足度
- ・やり取りの満足度
- ・デザインを使用した効果
- ・改善点の有無
- ・その他要望事項

具体的な質問例：

- ・目標の効果は出ていますか？
- ・デザインについてどの程度満足いただけましたか？
- ・やり取りについて改善点やご要望はございますか？

タイミングを見計らって提案：

- ・ 季節に合わせた新規制作提案
- ・ 関連サービスの提案
- ・ 定期的なメンテナンス提案

ここで大切なのは「押しつけ」にならないこと。

クライアントのペースを大切にしながら、必要そうなタイミングで自然な提案を心がけます。

アフターフォローは、次の仕事につながる大切な機会。

丁寧なサポートを通じて、クライアントとの信頼関係を より深めていくことができます。

長期的な関係作りを意識することで、自然と次の仕事へとつながっていくんです。



のん

どれだけサービスに満足いただけているか？フィードバックをもらえるとそれが自分の実績にも成長にもつながるのでフィードバック、いわゆる口コミは必ずもらうようにしましょう！

なるほど！どういう形でもらうのが良いですか？



タヌ吉



のん

私の場合はアンケートフォームを作成してお渡ししています。その方が分析もしやすいですし後でまとめられて便利です！

\ STEP4 /

営業が怖くなる21の 考え方

【STEP4】 営業が怖くなる21の考え方

みなさん、営業って苦手ですね。

私も最初は「営業」という言葉を聞いただけで、胸がドキドキしていました。

でも、ある考え方に出会って、その怖さが不思議と消えていったんです。
その考え方を、21項目に分けて今日はみなさんにお伝えしていきますね。

1. 実績ができるまでの営業の進め方

駆け出しデザイナーの頃の私は、どんな小さな仕事でもすべて引き受けていました。
無償制作も自分から進んでやりました。

当然ですが、最初からいきなりLPやHPなどの大きい案件を依頼されることはまずありません。

SNSでも業務委託でも、最初はバナーなどの小さな案件から スタートします。

それを、「LPやHPみたいな金額の大きな案件じゃないから」「無償だから」みたいな理由でお付き合いを断ってしまうのは 非常にもったいないです。

なぜなら、小さな案件を丁寧に対応することで継続案件になり、さらに大きな案件を任せただけのことにもつながっていくからです。



のん

現在、私は営業していませんが、定期的にお仕事をいただけています。その最初の一步も小さなバナーから始まりましたよ！

早く単価10万くらいの案件が欲しいです！欲しい欲しい！



タヌ吉



のん

焦らないで、まずは最初の一步を一緒に踏み出しましょうね！

2. デザイン歴が浅くてもベテランに勝てる他のスキルで勝負する

みなさん、ママデザイナーだからこそ持っている強みをお話しさせていただきます。

実は、デザイン歴が浅くても、私たちママには誰にも負けない武器があるんです。
それは「先回りの気遣い」。

毎日の育児で自然と身につけているスキルです：

- ・ お弁当の準備
- ・ 明日の服の用意
- ・ 天気予報のチェック
- ・ 持ち物の確認

このような「先回り力」は、実はデザインの仕事でも大きな武器になります。

例えば、

- 1 会議の前日にZoom URLを送っておく
- 2 議事録を素早く作成して共有
- 3 資料を事前に用意して共有しておく
- 4 次の工程の準備を先にしておく

これって、子育てで培った能力そのものですね。

「あ、これ忘れてた！」という場面を防ぐための気配り。

「もしかしたら必要かも」という先読み。

こういった気遣いは、クライアントとの信頼関係を築く上で、
とても大切なポイントになります。

デザインスキルは経験を重ねれば必ず向上します。

でも、この「先回りの気遣い」は、私たちママが誰よりも得意とする部分。

だからこそ、デザイン歴が浅くても、十分にベテランと勝負できるんです。

どんなにデザインが上手でも、最終的には

・気持ちよくコミュニケーションが取れるか

・文章や言葉から意図を汲み取ってもらえるか

といった人柄やソフトスキルの部分が大事になってきます。そういった丁寧で前向きな姿勢は、お客様の信頼だけでなく新しい案件や人脈を生んでいくことを実感し、私はこの姿勢を常に大切にしています。



のん

ママデザイナーなら、この先回り力が高い方が多いと思うので、デザイナーとしてはすごく向いていると思います！

子どもを朝起こして、
ご飯作って、
洗い物して、
洗濯して、
仕事して、
市役所行って、
子どもが帰ってきたら習い事へ行って、
ご飯作って、、、
ママさんはマルチタスクの天才なので、この先回り力が高いのも納得です！
その点、男性はこの力が弱そうです。

悔しいです！！



タヌ吉



のん

某芸人さんみたいですわね！

そんなことはないですよタヌ吉さん！でもママの方が圧倒的に有利だと思います。子供を育てている経験は、デザイナーとしてのスキルに十分に応用できていると感じています！

3. 営業なしでも継続案件が取れるステップ

もちろん、どんどん案件を受けていくので「納期に間に合わないかも…」というピンチを迎えたことが何度もありました。でも、結果を見るとやってみたら意外となんとかなったということばかりで、そうやって1つずつ壁を乗り越えて、気づけば複数案件に対応していくことができるようになっていきました。

そうするとだんだん自分のキャパが広がっていくことを実感でき、案件を次々と引き受けることができるようになっていきました。

いろんな案件をこなすことでリサーチや制作のスピードが上がり、さらに多くの案件に対応できるようにもなっています。

案件を獲得するために営業することも、複数案件に対応することも、何も経験していない未知の世界の時は怖いものでした。でも、**少しずつタスクを増やして慣れることを繰り返していくと、どんどんキャパは広がり、比例して自信もついていきました。**

そうして活動していると、そのうち営業をしなくても、リピーターや紹介で勝手に案件が舞い込んできて手がいっぱいになるという状況にもなります。皆さんもそうなるのが理想のはずです。



のん

ちょっと難しいかな、不安だな…と思うくらいの状況に身を置くことで成長スピードが早まります！最初は大変ですが、数をこなすうちに慣れてきますし、営業しなくても勝手に案件がくる状態になれば、本当に気が楽になります！

羨ましいです！早くその状態になりたいです！



タヌ吉



のん

地道な努力をコツコツ続けることが大切です。一步ずつ着実に進んでいけば大丈夫ですよ！

4. 「営業＝助けること」と捉える

私の初案件は娘の通っていたピアノ教室との出会いから始まりました。

「受講生さんとの連絡をメールで行っているんだけど、全員とメールでやり取りするのが本当に大変で…」

そんなお悩みを聞いた時、私は自然と提案をしていました。

「公式LINEを作ってみませんか？全員に一斉メッセージも送れるし、個別対応もできますよ！」

**この時、私は「営業をしている」という意識は全くありませんでした。
ただ、困っている方の力になりたい、その一心だったんです。**

そうです。営業とは「困っている誰かの助けになること」なんです。

私たちデザイナーには、誰かの課題を解決する力があります。

その視点に立つと、営業は「お願い」ではなく「提案」に変わります。

私はこの考え方に出会ってから、営業が楽しくなりました。

なぜなら、誰かの役に立てる喜びを感じられるようになったからです。



のん

役に立つと言う意識が一番大事なので、その気持ちがあれば、営業は相手を助けることに繋がると理解できるので、相手にとっても有益なんですよ。

営業＝売り込みと思っていたのですが、その考え方だと、お金に多くの意識が向いているので良くないということですね。



タヌ吉



のん

はい、営業は、人助けです。相手が望んでいることを提案するので、結果喜ばれることになります！

5. 「怖いのは最初だけ」と理解する

私の初めての営業、今でも鮮明に覚えています。

メールの文章を何度も書き直し、送信ボタンを結局押せなかったこと。
自己紹介の前に、練習で10回以上シミュレーションしたこと。
初めての面談で、緊張のあまり用意していた内容が飛んでしまったこと。

きっと皆さんも似たような経験をお持ちではないでしょうか。
でも、不思議なものです。

2回目は1回目より少し楽になり、
3回目はさらに楽に感じ、

気づけば「あの頃はなんであんなに緊張していたんだろう」と思えるようになっていました。

それは、まるで自転車の練習のようなものです。

最初は怖くて怖くて仕方がない。
でも、一度こつをつかんでしまえば、自然と乗れるようになる。

大切なのは、その「最初の一步」を踏み出すこと。
そして、最初は誰でも怖いのが当たり前だと理解すること。

今では笑い話ですが、初めての面談で用意していた内容が飛んでしまったとき、意外にもそれがいい雰囲気作りになったんです。

「初めてですごく緊張しています」と正直に伝えたら、
先方も「私も初めての打ち合わせは緊張します」と笑顔で答えてくれました。



のん

大人になっても初めてのことは緊張するものです。それは相手も同じです。そんなときは、自分の気持ちや状況を伝えても良いと思いますよ！逆に雰囲気が良くなったりすることもあると思います。

見栄を張って、「私は慣れています」という感じを出すと余計緊張してしまいそうです。僕、実はすぐ見栄張っちゃうんですけど、控えめにします！



タヌ吉



のん

無理せず等身大の自分で臨んでくださいね！

6. 「失敗しても次がある」と思う

デザインを提出したらほとんど修正になってしまった。

クライアントとのチャットに気づかずレスポンスが遅れてしまった。

打ち合わせの日時を間違えていた。

最初のうちはいろんな失敗をします。

でも、失敗しても次は成功にすればいいだけです。

「一度の失敗は次につながるチャンス」だということを意識しておく、失敗も怖くなくなりますよ！

- ・クライアントの会社についてより深くリサーチする
- ・ヒアリングでより具体的な質問ができるようになる
- ・定期的にチャットを確認する
- ・日程調整をしたらすぐにカレンダーに登録する

など、失敗から学ぶことでよりデザイナーとしてレベルアップすることができます。



のん

失敗は悪いことではありませんよ！むしろ、失敗を恐れすぎて何もしないことの方が、本当の失敗かもしれません。駆け出しのうちこそた

くさん失敗しておいた方がいいですね。

め、名言ですね。どこかで聞いたことがあります。



タヌ吉



のん

動いて失敗は次の成功につながります。失敗を恐れず頑張ってみましょう！

7. 「自分のスキルに価値がある」と認める

「私なんかに価値があるのかな…」

デザインを始めた頃の私は、そんな思いでいっぱいでした。

SNSには素晴らしいデザイナーさんがたくさんいて、その作品を見るたびに自信を失くしていました。

でも、ある出来事が私の考えを変えてくれたんです。

クライアントさんから言われた言葉。

「のんさんはテキストコミュニケーションがスムーズだし、とにかく対応が早くて助かっています」

そうなんです。デザインスキルは確かにまだ発展途上かもしれませんが。

でも、13年間のIT企業での社会人経験は、他のデザイナーにはない私だけの強みだったんです。

- ・お客様との接し方を知っている
- ・テキストコミュニケーション力がある
- ・納期管理ができる

・チームでの働き方を理解している

・即対応が自然とできる

これって、立派なスキルですね。

デザインスキルは確かに大切です。

でも、それ以外の経験やスキルにも大きな価値があるんです。



のん

自分の今のスキル、できること、今まで勉強してきたことに自信を持ちましょう！自信は表情に出ますし、雰囲気、声にも現れます。自分に自信を持っている人かどうかは、立ち振る舞いでわかるものですよ！

自信がない人には確かに何かを依頼するとなると不安になりますよね。でも自分の強みがわからないんです～！ファッション以外。



タヌ吉



のん

タヌ吉さんが気づいていない強みがあります！私と一緒に強みの深堀りをしていきましょう！ちなみに人と会う時は服を着ましょうね♪

8. 「完璧は求めない」

完璧なデザインを目指して、提案が遅れてしまった経験はありませんか？

私もそうでした。

最初の頃は「もっといいデザインができるはず」と考えて、提出期限ギリギリまでデザインを修正し続けていました。

でも、ある時気づいたんです。

完璧を求めすぎることで、かえってクライアントさんに迷惑をかけているんじゃないかと。大切なのは、「期限内に」「必要な価値」を届けること。

完璧なデザインよりも、クライアントの課題を解決するデザイン。

実は、私たちが考える「完璧」は、クライアントが求めているものとは限らないんです。

練りに練ったデザインを納期ギリギリで提出するよりも、80%の段階で納期に余裕を持って提出する。

そこから修正していったっていいんです。



のん

「まずは80%の完成度で提出し、クライアントさんの反応を見る」が大切です。

クライアントの意図をしっかりと汲み取れているかを都度都度連絡、確認が大事ですね！



タヌ吉



のん

スピードが速いことが強い武器にもなります！制作や修正が速いだけでも重宝されますよ！クライアントの満足度は、デザイン力以外の部分でも挙げられます！

9. 「実績が少なくても大丈夫と信じる」

実績の少なさに悩んでいた時、ある先輩デザイナーからもらった言葉が忘れられません。

「実績が少ないことは、むしろチャンス」

最初は意味が分かりませんでした。

でも、実際に活動を始めてみると、その言葉の意味が分かってきたんです。

実績が少ないからこそ：

- ・一つ一つの案件に真摯に向き合える
- ・新鮮な視点で提案できる
- ・凝り固まった観念がない
- ・価格を抑えた提案ができる

実績が少ない駆け出しだからこそ、固定観念がないまっさらな状態なので柔軟に対応してくれることを期待したい、と言ってくださった企業もありました。

実績の少なさをマイナスに捉えすぎず、一つずつ積み重ねていけばいいんです。



のん

実績の数や経験年数は絶対にすぐに増やすことはできません。だからこそ、今の自分にできることを最大限の力でやる！これだけです！

べ、勉強になります！



タヌ吉



のん

勉強したことに、無駄なことなど一つもないと私は考えています！今までの経験をフル動員して、自分にできることをやっていきましょう！

10. 「クライアントの課題を知る」

チラシ制作の依頼を受けた時に、どんな風にクライアントの想いを引き出していけばいいのか、具体的なヒアリング方法をお伝えしていきます。

まずは「なぜ」を探る。

クライアントが「チラシを作りたい」と言ってきた時、まず大切なのは「なぜ」を探ることです。例えばこんな質問から始めてみましょう。

- 「今回チラシを作ろうと思ったきっかけは何だったんですか？」
- 「今、お店や会社でどんなことにお困りですか？」
- 「これまでどんな販促をされてきましたか？うまくいったこと、いかなかったことを教えてください」

目指すゴールを具体的にする。

次に、チラシを使って何を達成したいのか、具体的に聞いていきます。

- 「チラシを配って、どんな変化が起きたら嬉しいですか？」
- 「例えば、お客様の数は月にどのくらい増えたら成功だと思いますか？」
- 「半年後、1年後にお店がどうなっていたら理想的ですか？」

お客様のことをもっと知ろう！

ターゲットとなるお客様のイメージを具体的に描いていきます：

- 「どんなお客様に来てほしいですか？年齢や性別、どんな生活を送っている方でしょう？」
- 「そのお客様が、今どんなことに困っていると思いますか？」
- 「お客様は、どんな気持ちでお店に来てくれると思いますか？」

競合との違いを明確にする。

- 「近くに似たようなお店はありますか？」
- 「そのお店と比べて、どんなところが特徴的だと思いますか？」
- 「お客様からよく褒められることは何ですか？」

具体的な要望をチェックする。

最後に、チラシの具体的な要素について確認していきます：

- 「チラシのイメージカラーや雰囲気は、どんな感じを想像されていますか？」
- 「特に目立たせたい情報は何ですか？」
- 「写真やイラストは、どんなものを使いたいですか？」

このように段階を踏んでヒアリングすることで、クライアントの本当の想いや、解決したい課題が見えてきます。これらの情報をもとに、単なる告知ツールではなく、本当に効果的なチラシを作ることができるはずです。

大切なのは、クライアントと一緒に「より良いチラシ」を作っていくという姿勢です。質問を投げかけながら、時には一緒に考え、アイデアを出し合っていくことで、きっと素晴らしい成果物が生まれるはずです！



のん

ゴールが何なのかを明確にすればするほど、デザインの案は固まっていきますよ。

デザインはあくまで手段で、目的を明確化することが大切と言うことです。



タヌ吉



のん

クライアントさんは、デザインを通して〇〇がしたいわけです。たとえば、売り上げを上げたい、お客さんを集めたい。その最終ゴールを共有すれば、デザインは見えてくるはずです！

11. 「相手も人間」と考える

これは私が実際に使っている、緊張をほぐすための「3つの言い換え」です。

- ① 「商談」を「おしゃべり」に言い換える 「今日は商談です」
→「今日はお話を聞かせていただきます」
- ② 「クライアント」を「先輩」に言い換える
「クライアントに提案します」→「先輩に相談します」
- ③ 「営業」を「お手伝い」に言い換える
「営業に行きます」→「お手伝いの相談に行きます」

この言い換えで、不思議と心理的なハードルが下がるんです。

実際の会話例：

- ×「本日は貴重なお時間をいただき…」
- 「今日はお話できて嬉しいです」

- ×「ご検討いただけますでしょうか」
- 「一緒に良い方法を考えられたらと思います」

- ×「弊社の強みとしましては…」
- 「私ができるお手伝いとしては…」



のん

あまり固い言葉を使うと、雰囲気が固くなり会話も硬くなりがちです。
ある程度のフレンドシップが取れる口調で話せると良いかなと思います。
仕事だ！と力を入れずに、自分にできることを提案して役に立ちたい
といった気持ちで取り組みましょう。

商談というよりも、相談して提案する。答えを一緒に考える。ってことですね。



タヌ吉



のん

はい、近所の知り合いの方と道でばったり会って話す。という感覚くらいがちょうど良いと思います。

12. 「提案＝相手を喜ばせる行為」

【実践的な提案の3ステップ】

第1ステップ：リサーチ

- ・ 必ず公式サイトを見る
- ・ SNSの投稿内容をチェック
- ・ 最近のニュースを確認
- ・ 競合他社の状況を把握

第2ステップ：課題の言語化

「〇〇が△△なので、□□ができていない状況」と具体的に言語化する

第3ステップ：解決策の提示

- ・ すぐにできること
- ・ 中期的な取り組み
- ・ 長期的なプラン

の3つに分けて提案

具体例：カフェの場合

- ・ すぐに：写真の撮り方改善

- ・ 中期的：メニューデザイン刷新
- ・ 長期的：ブランディング戦略



のん

けっこうある相談が、どんなデザインが良いのかわからないといったことです。そんな時は複数のパターンを出してみるのも良い方法です。

選択肢を狭めることで、目的へのルートがイメージしやすくなり、迷わなくなりますもんね。



タヌ吉



のん

比較できるように何個かパターンを用意すると、この色は好きだけどこの雰囲気は商品に合わない。など、ここでクライアントさんの意図が見えることがあるので、複数パターンを用意できればその方が良いです！

13. 「断られるのは当たり前」と理解する

営業を始めた頃、メールの返信率は、100件中4件程度でした。

その中の4件中の3件はお断りのメールでした。

つまり、99回は断られていたということです。

当時の記録を見てみると：

- ・ 返信なし：96件
- ・ 時期が合わない：1件
- ・ 他社に依頼済み：2件

最初は「自分のデザインが悪いから」と落ち込んでいました。

でも、この数字には大切な意味があったんです。

- ・ 企業には既存の取引先がある
- ・ デザイン制作のタイミングがある
- ・ 社内の意思決定プロセスがある

つまり、断られることは「自分が悪い」のではなく、

「相手の状況」によることが多いんです。

この考えを持つようになってから、不思議と気が楽になりました。

「今回は違っても、次があるさ」 そんな気持ちで前を向けるようになったんです。



のん

初めは断られるのが嫌で営業するのも嫌だなと考えていましたが、断られて当然という考え方を持ったおかげで気にせず営業ができるようになりました！

いきなり提案を受け入れられることはないですもんね。クライアントさんからしたら、どこの誰かもわからない人に大口注文するのも不安ですし、まずはバナーから頼んで様子みたいという考え方になる気がします！



タヌ吉



のん

営業は、種まき行為と同じです。提案するタイミングでは需要がないだけで、何かデザインが必要になった時に思い出してもらえたら受注に繋がります。そのためにはやはり断られることを前提で種まきしていくことが大事です。
いつか芽は必ず出ます。

14. 「数を打てば当たる」と考える

私が営業の数字を取り始めてわかったこと。

- ・メール送信100件→返信があるのは4件
- ・返信がある4件→面談できるのは1件

つまり、1件の案件を取るためには：

・メール送信100件

が必要だという計算になります。

これって、むしろ希望が持てる数字だと思いませんか？

100通のメールを送れば、1件の案件が取れる。

やるべきことが明確になるんです。

そして、この数字は活動が続けるごとに良くなっていきます：

- ・文章が洗練される
- ・提案が的確になる
- ・経験が増える



のん

これは本当に確率論なので、当たるまで種をまくという考え方が大事です。この最初の一步が次に繋がっていきます。
しかし、1人でしていると気が滅入ることもあったりやる気を継続させることは、本当に強い人でないと厳しいものがあります。

僕も1人でできる自信がありません。どうせ送っても来ないし、意味ないわ、それならYoutubeでも見よ～！ってなりそうです。。



タヌ吉



のん

だからこそ仲間が必要なんです。一緒に励まし合える仲間を作ることが本当に大切です！デザイナー仲間は大切にしましょう！

15. 「行動が成果につながる」と信じる

結果が出ないのには、2つの理由があります：

- ・ 行動量が足りない
- ・ 行動の質が適切でない

私の例で言えば：

【行動量】（3ヶ月限定で頑張る）

- ・ SNS投稿を週3回から毎日に
- ・ 営業メールを月30件から90件に
- ・ 交流会参加を月1回から2回に

【行動の質】

- ・ ターゲット層の明確化
- ・ 提案内容の改善
- ・ フォローアップの徹底

具体的な数値目標があることで、
「今日は何をすべきか」が明確になります。

そして、その行動の積み重ねが、必ず結果につながってくるんです。



のん

一日一日のすべきことをこなしていく。千里の道も一歩からです！

一日にすべきことを明確化することが大切です！



タヌ吉



のん

そうです！そのためにもまずは1週間単位でどんなことをするか？目標を立てていきましょう！

16. 「時間は有限、優先順位を決める」

ママデザイナーにとって、時間は本当に限られています。
私の1日のタイムスケジュールをお見せします：

6:00 起床、朝食準備

7:00 家事・育児

8:00 子ども送り出し

9:00-17:00 デザイン作業

17:00-21:00 家事・育児

21:00-22:00 デザイン作業（納期が迫っているときなど）

使える時間は1日に約7-8時間。

その中で優先順位をつけています：

最優先：納期のある案件制作

第2優先：新規クライアントとの打ち合わせ

第3優先：営業活動・情報発信

第4優先：スキルアップ

大切なのは「やらないことを決める」こと。

例えば私は：

- ・ SNSは1日1投稿に限定
- ・ 交流会は月2回まで

と決めています。



のん

ママデザイナーの一日は大体こんな感じが多いと思います。だからこそやるべきことを考えておかないと、空いた時間に何しよう？ということになりかねません。時間を有効活用できるように、この時間には何をするか？というスケジュールを立てましょう！

子育てに家事もして、仕事もしながら副業でデザインしている人もいて、本当に世のママさんたちすごすぎます！時間が空いたら空いた時に何をするか考えるのではなく、あらかじめ考えておくことで時間を有効活用するのですね！



タヌ吉



のん

隙間時間、5分10分の余った時間に何をするか？まで考えておくと捗りますよ！

17. 「やらざるを得ない環境を作る」

環境作りこそが、継続の秘訣です。

私が実践している方法：

- 1 金銭的コミット
 - ・有料コミュニティへの参加
- 2 時間的コミット
 - ・作業会チャットへの参加
 - ・定期的な進捗報告会の設定
 - ・クライアントとの期限設定
- 3 人的コミット
 - ・目標をSNSで公言する
 - ・家族への宣言
 - ・コミュニティでの約束

一度コミットすれば、「やらない」という選択肢がなくなります。



のん

もうこれは、本当に大切です。一番早い方法は私の運営しているコミュニティに参加していただくことですが、私のコミュニティでなくても、どこかに所属して仲間と一緒に頑張る！という環境を準備しておくことがおすすめです！

1人だとサボってしまう癖があります。。。



タヌ吉



のん

私も一緒です。だからこそ励まし合える仲間が大切なんだとひしひしと感じています！

18. 「応援してくれる人を頼る」

私の応援者リストはこんな感じです。

1 家族

- ・子どもの送り迎えを手伝ってくれる夫
- ・急な仕事の時に子どもを見てくれる両親
- ・私の夢を応援してくれる家族

2 仲間

- ・同じママデザイナー仲間
- ・SNSで励ましあえる友人
- ・交流会で出会った先輩デザイナー

3 メンター

- ・スクールの先生
- ・所属しているコミュニティのリーダー
- ・業界の先輩

一人で頑張りすぎないこと。
これは私が学んだ大切な教訓です。

助けを求めることは、決して弱さではありません。むしろ、より大きく成長するためのスマートな選択なんです。



のん

力を貸してくれる人がいれば、遠慮なく頼りましょう！

のんさん、頼りまくって良いですか？



タヌ吉



のん

どんとこい！タヌ吉さん、一緒に頑張りましょう！

19. 「最初の案件を取る姿をイメージする」

目標達成のために、
私がやっていたイメージトレーニング：

具体的な場면을イメージする

- ・ クライアントからメールが届く様子
- ・ 交流会で自己紹介する自分
- ・ 「お願いします」と言ってもらえる瞬間

準備すること

- ・ 自己紹介の練習
- ・ 提案資料の用意
- ・ ポートフォリオの整理
- ・ 見積書のテンプレート

その日のために今できること：

- ・ デザインスキル向上
- ・ SNSでの情報発信
- ・ サンプル作品の制作
- ・ 営業メールの文章練習

最初の案件獲得までの道のりは、
地図を持って目的地に向かうようなもの。ゴールが見えていれば、自ずと道は開けてきます。



のん

案件が取れた時は、どんな気持ちだろう？と想像しておきましょう！
これはスポーツ選手も同じメンタルトレーニングをしており効果抜群です。
そのイメージが本物になるように行動あるのみです！

毎日イメージしながら寝ます！



タヌ吉



のん

寝る前にイメージするのは良いですね！現実にしていきましょう！

20. 「働き方の自由を思い出す」

なぜデザイナーを目指したのか：

私の場合：

- ・ 子どもの行事に参加したい
- ・ 急な発熱などのトラブルに対応したい
- ・ 自分のペースで働きたい
- ・ 場所を選ばず仕事がしたい

理想の1日：

- ・ 朝はゆっくり子どもを送り出す
- ・ 日中は集中して制作
- ・ 夕方は子どもと過ごす
- ・ 夜は自分の時間も持てる

これは決して夢物語ではありません。

実際に多くのデザイナーが、この働き方を実現しています。



最初から理想を目指すのではなく、最終的なゴールとして見据えましょう！しかし、それが長期間過ぎるとモチベーションの維持が難し

のん

くなります。ママデザイナーの理想として多いのは、「在宅でマイペースに働きながら月30万を安定させる。」というラインです。このレベルだと、一年あれば到達できるので現実味があります。

僕の理想とぴったり同じです！



タヌ吉



のん

現実的な目標なので、しっかり毎日活動すれば必ず届かせることができると思います！

21. 「成約後の喜びを信じる」

成約後に待っているもの：

目に見える成果：

- ・ 入金
- ・ ポートフォリオが一つ増える
- ・ 実案件の実績として話せる
- ・ クライアントとのテキストでのやり取り

目に見えない価値：

- ・ 自信がつく
- ・ 視野が広がる
- ・ 人脈が広がる
- ・ スキルが上がる

そして何より：

- ・クライアントに「ありがとう」と言ってもらえる喜び
- ・自分のデザインが世に出る達成感
- ・家族に誇れる仕事になる実感

この喜びを信じて、一步一步前に進んでいけば、必ず道は開けます。

今はまだイメージでしかないかもしれません。

でも、このイメージを持ち続けることが、成功への第一歩になるんです。



のん

案件をいただいたときは、「自分がデザインでクライアントの役に立ってるんだ！」って本当に嬉しく感じます！自分の制作したデザインが使われているのを見るのがまた嬉しいですね！

のんさん、僕も早くその気持ちを味わいたいです！



タヌ吉



のん

大丈夫！コツコツ一歩ずつ積み上げていけば必ず成果は出ます！

\ STEP5 /

開始3ヶ月で 初案件獲得するために 必要な5つの環境

【STEP5】 開始3ヶ月で初案件獲得するために必要な5つの環境

みなさん、営業方法は知っているのに、なかなか最初の一步が踏み出せない。
その理由について、今日はお話しさせていただきます。

デザイナーの案件獲得に必要なもの。
それは意外にも「デザインのセンス」でも「経験年数」でもありません。

最も大切なのは「5つの環境」なんです。

私が初案件を2ヶ月で獲得できた理由も、
この「5つの環境」が整っていたから。
その5つとは：

- 1 非公開の効率的な独自ノウハウ
- 2 やる気自動スイッチ
- 3 やる気継続システム
- 4 手取り足取り教えてくれる先生
- 5 同じ年代、同じ境遇の仲間

確かに、ノウハウや考え方は、ネットで検索すれば出てきます。
でも、そこには大きな落とし穴があるんです。

まず、その情報が本当に効果的なのか、実践で使えるのか、判断が難しい。
ネットの情報って、どうしても一般論になりがち。

「こうすれば良いですよ」って書いてあっても、実際にやってみると全然うまくいかない…
私も最初はそんな経験ばかりでした。

それに、私たちの時間は有限です。
特に子育て中のママデザイナーは、使える時間が限られています。

だからこそ、最速最短で結果の出る方法だけを、効率よく学んでいく必要があるんです。
無駄な遠回りをせずに、実践で効果が証明された方法を、順序立てて学んでいく。
それが、私が見つけた最短ルートなんです。



のん

1人で営業活動は本当に、本当に過酷です。メンタル弱い方には決しておすすめできません。

僕も挫折する自信があります！



タヌ吉



のん

はい、私も1人だったら決してうまくいっていなかった自信があります。
でもそれはタヌ吉さんが悪いんじゃなくて、本能がそうさせているんです！だから、頑張れる環境を整えていく必要があるんですね！

成功する情報はあるのにできない状態。ダイエットでいうとライザップが凄く有名だと思います。

ダイエット方法は誰でも知っているのに、なぜライザップは成果を出せるのか。

それは、知識だけでなく「環境」を提供しているから。

デザイナーの成功も同じです。この5つの環境があれば、誰でも成果を出せる。
それが、私が実践して見つけた答えなんです。

デザニワが3ヶ月以内に発案件獲得できる理由

最後に、なぜ3ヶ月以内に発案件獲得できるのか、
お話しさせていただきます。

結論から言うと、成功への5つの必須要素が全て揃っているからなんです。
実践的なノウハウ 確かにネットには情報があふれています

- ・ 営業の方法
- ・ 提案書の作り方
- ・ 見積もりの計算方法
- ・ 契約書の作成手順
- ・ クライアント対応の方法

でも、その情報が本当に正しいのか、今でも有効なのか、判断することは難しいですね。

デザニワでは、実際に結果を出してきた最新のノウハウを体系的にまとめ、すぐに実践できる形でお伝えしています。

「私にはデザインの才能がない」

「営業なんてできるわけない」

「子育てしながら難しいかも」

誰もが最初はこんな不安を抱えています。私も同じでした。

でも、これは考え方を変えるだけで解決できることなんです。

・デザインは才能ではなくスキル

・営業は相手を助けること

・子育てとの両立はむしろ強み

この「考え方の転換」があって初めて、行動に移せるようになります。

やる気を継続させるシステム

デザニワでは：

・週1回のマンツーマンコンサル

・日報での進捗確認

・仲間との楽しいコミュニティ

この「やらざるを得ない環境」が用意されているから、継続できるんです。

ネットの情報だけでは、個別の状況に対応できません。

・この案件、いくらで見積もるべき？

・このクライアント、どう対応すべき？

・この提案、もっと良くする方法は？

そんな時、経験者からの具体的なアドバイスがあれば、どれだけ心強いかな。駆け出しの頃の私はそのように強く感じていました。だからこそ、デザニワでは、私が直接マンツーマンでサポート。遠慮なく質問できる環境を作っています。

同じ目標を持つ仲間 そして最も大切なのが、仲間の存在。

- ・ 同じように頑張っている仲間がいる
- ・ 悩みを共有できる人がいる
- ・ 成功を喜び合える人がいる

この環境があることで、モチベーションは驚くほど変わります。



のん

3ヶ月で案件を取れるようにするにはどうすればいいだろう？と考えた結果、マンツーマンコンサルで進捗を一緒に確認することが一番大事だなと思うので、そのサービスをコミュニティでは取り入れています。マンツーマンサービスがあるコミュニティをおすすめします！

マンツーマンと聞いてあるコミュニティに参加した方ですが、実は蓋を開けてみるとグループコンサルで、聞きたいことはグループ全員の前で聞かないといけなくて、なんだか公開処刑される感じで恥ずかしくて質問できないといったことを聞いたことがあります・・・



タヌ吉



のん

しっかりとサービス内容を確認しないと話が違ふということになりかねないですね。マンツーマンはとても効果的なので、コミュニティに参加する際には、マンツーマンがついているかどうかをしっかりと確認しましょう！

完全マンツーマンのサービスに加えて、さらに、デザニワには「無期限のコミュニティ」という特別な特徴があります。

なぜなら、デザイナーとしての学びに終わりはないからです。

2 新しい営業方法

3 業界の動向

4 仲間との交流

卒業後も、必要な時にいつでもサポートを受けられる。
この安心感が、大きな価値を生んでいるんです。

これら5つの要素が完璧に揃っているからこそ、
デザニワのメンバーは確実に成果を出し続けています。

デザイナーとして成功するために必要な全ての環境で、一緒に成長していけたら嬉しいで
す。

【最後に】あなただけの完全オーダーメイド・ロードマップ作 成無料体験会のご案内

ここまでお付き合いいただき、本当にありがとうございます。
私からもう一つ、特別なご提案をさせていただきたいと思います。

「デザイナーとして頑張りたい」

「でも、具体的に何から始めればいいのか…」

そんな思いをお持ちの方に、ロードマップ作成無料体験会をご用意しました。

この体験会では、あなたの現状をお聞きしながら：

- ・あなたの強みの発見
- ・理想の働き方の明確化
- ・最短で成果を出すための方法
- ・具体的な行動計画

をもとに、完全オーダーメイドのロードマップを一緒に作っていきます。

私自身、駆け出しの頃は本当に不安でした。

本当に本当に不安だったからこそ、駆け出しデザイナーの気持ちに寄り添うことができます。

- 「このまま案件は取れるようになるのかな」
- 「子育てと両立できるのかな」
- 「デザインの仕事で食べていけるのかな」

きっと皆さんも、同じような不安をお持ちかもしれません。

だからこそ、一人ひとりに合った具体的な道筋を、 ご一緒に考えていきたいと思っています。

参加費は完全無料。

あなたの夢への第一歩を、私と一緒に踏み出してみませんか？

ロードマップ作成無料体験会

[お申し込みはこちらから→](#)

「まだ迷っている」という方も大歓迎です。

まずは気軽にお話しできたらと思います。

最後まで読んでいただきありがとうございました。



のん

ここまで読んでいただけた方なら、必ずWebデザイナーとして成功する時に必須な忍耐力をお持ちだと思います。

最後まで読んでいただき本当にありがとうございました！

のんさん、細かく教えてくださってありがとうございました！
もう、カワイイうそをつくのやめます！



タヌ吉



のん

タヌ吉さん、最後までサポートありがとうございます！
それではみなさん、体験会でお会いできることを楽しみにしています。

もしよければ、私の運営しているコミュニティにも参加してくださいね！

3ヶ月以内に初案件獲得に向けて一緒に頑張り、その後も末長くお付き合いできたらと思っています。

最後まで読んでいただきありがとうございました！

タヌ吉さん、カワイイうそもたまには好きですよ♪

ロードマップ作成無料体験会

[お申し込みはこちらから→](#)