

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！**

【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

ロードマップ作成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！

自己紹介



- 営業2ヶ月目で企業**初案件**獲得
- 9ヶ月目で**月収30万円**を達成
- **現在営業なし**で毎月継続依頼
約5案件

\ STEP 1 /

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

1.目標設定

デザイナーとしての目標設定

- 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？

1.目標設定

「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」

- 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

1.目標設定

無理はしないこと！

- 1.数値目標を立てる
- 2.期限を決める
- 3.行動目標を具体的にする

2. 自己分析

自己理解が大切

1. 自分の経験を棚卸し
2. 自分の現状を把握
3. 自分の強みを見つける
4. 改善が必要な部分を理解する

- ・ 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

- ・ 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

- ・ 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

- ・ 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

3.ポートフォリオ作成

わかりやすく見やすく

- 1.まずは練習作品から始める
- 2.制作プロセスを大切にする
- 3.ポートフォリオの構成
- 4.作品の見せ方

4.行動計画表設定

無理のない目標設定

1.時間の棚卸し

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

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

小さな目標を設定

- ・朝30分だけでもデザインに触れる

- ・1日1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

\ 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

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

1.交流会

- 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

2.身近な人への営業

- 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

3.SNS営業

- 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

4. フォーム営業

- 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

5. ビジネスマッチングアプリ

- 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

6.採用サイトからの応募

- 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

7.クラウドソーシング

- 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

\ STEP3 /

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

1.問い合わせ対応

- ・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

2. ヒアリングの準備

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。

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

4. 契約

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

5.デザイン作成

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）

6.修正対応

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。

7.納品

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

8.アフターフォロー

納品後1ヶ月は特に気かけます：

- ・ 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

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

\ STEP4 /

営業が怖くなくなる

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」

1.実績ができるまでの営業の進め方

無料の案件・小さな案件



1年後には営業不要

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

お弁当の準備



先回り力！

zoomURL発行準備

- ・ 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

3. 営業なしでも継続案件が取れるステップ

自分には無理かも？な依頼



成長のチャンスと捉える

4. 「営業＝助けること」と捉える

営業は押し売りではない



営業は困った人を

助けること

5. 「怖いのは最初だけ」 と理解する

1回目は誰でも怖くて当たり前



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、

100回目は息を吸うようにできるようになり

1000回目には目標売り上げも達成して

10000回目にはもう営業不要の状態

6. 「失敗しても次がある」 と思う

私の一番の失敗



学びになって成長できた

7. 「自分のスキルに価値がある」と認める

デザインスキル以外の
仕事経験が行きてくる！



ママ(責任感)は
特に有利

- ・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

8. 「完璧は求めない」

デザインに終わりはない



~~自分の満足(デザインの追求)~~

クライアントの満足(納品スピード)

9. 「実績が少なくても大丈夫と信じる」

誰もが通る道



1年後には実績で困らない

10.「クライアントの課題を知る」

デザインの先にある何が欲しいのか？



ゴールが分かれば

対応できる

満足してもらえる

11. 「相手も人間」と考える

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…」

12. 「提案＝相手を喜ばせる行為」

相手の情報を必ず確認



SNSやサイトの情報に興味を持って
話題にすれば喜ばれる

13. 「断られるのは当たり前」と理解する

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



- ・ 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

14. 「数を打てば当たる」 と考える

100通のメールを送れば、1件の
案件が取れる。



1件取れたら自信になる。

15. 「行動が成果につながる」 と信じる

1日の中で行動できる

時間を常に確保



とにかく行動あるのみ

16. 「時間は有限、優先順位を決める」

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

17. 「やらざるを得ない環境を作る」

仲間、先生、 を頼る



一人だと強制力がないので

サボる。 サボる。 サボる。

18. 「応援してくれる人を頼る」

家族、夫、友達



会話でストレス発散！

19. 「最初の案件を取る姿をイメージする」

初案件を取れた感想は？



最高に嬉しい気持ちです！

20. 「働き方の自由を思い出す」

理想の1日

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

21. 「成約後の喜びを信じる」

- ・ クライアントに「ありがとう」と言ってもらえる喜びと感謝の実感
- ・ 自分のデザインが世に出る達成感
- ・ 家族に誇れる仕事である充実感

\ 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

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 ／

デザニワが3ヶ月以内に
初案件獲得できる理由

やる気を継続させるシステム

1. 週1回のマンツーマンコンサル
2. 日報でのこまめな進捗確認
3. 仲間との楽しいコミュニティ

特別なご案内

あなただけのオリジナル

ロードマップ作成

無料体験会