



売れっ子
ライターに
なれる
秘伝の書

ナガシカ

【PDF の見方】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。
できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。（無料）

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

【著作権について】

この無料レポートは著作権法で保護されていますので、以下の点にご注意ください。
この無料レポートの著作権はナガシカに属し、再配布権はありません。

ナガシカに断りなく、このレポートの全部もしくは一部を、
複製、転載、流用、転売などの二次利用行為はしないでください。

この無料レポートは私個人の経験をもとに書かれているもので、
レポート内に記載されている情報はあくまでもレポート作成時点での私個人の見解です。

また万が一、このレポートに含まれている情報や内容の利用によって、
直接的・間接的にかかわらず何らかの不利益が生じたとしても、
ナガシカは一切の責任を負うことはできません。

少し厳しいことを書いてしまいましたが、
一般的に常識とされている範囲内でご自身の実践にお役立てください。

上でも書きましたが、このレポートに再配布権等はありませんのでご注意ください！
以上、お約束いただける方は、ぜひ続きをお読みください。

目次

ご挨拶	6
お客様から引っ張りだこ！ 売れっ子ライターになる秘訣を紹介	6
売れっ子ライターになるために 輝かしい実績はいらぬ	7
経験ゼロのライターがすべき 3つの作業とは？	8
実績として公開 OK の案件を探そう！	8
実績として公開できそうな案件	11
公開できなさそうな案件.....	12
ブログ記事でSEO 対策して クライアントに提示できるスキルを磨こう！	13
どんな内容を書くべきなのか	13
どのキーワードを狙うべきなのか	14
写経をして基本的な WEB 上の文章リズムを身につけよう！	14
具体的な写経の仕方.....	15
おすすめの写経元.....	16
自由な働き方の第一歩！ 直接案件のを見つけ方とは？	17
ライター探している人がたくさんいる SNS【Twitter】	18
ライターとしてのスキルも学びつつ仕事も取れる 【オンラインサロン】	19
クライアント様を釘付けにできる 魅力的な提案文の書き方とは？	20
相手の募集文を正しく読む	20
これであなたも即採用【商談のコツを大公開】	28
知っていると思える！ 実際の取引で意識する 2つのこととは？	28
相手の募集文を正しく読む	29
相手の時間を奪わないこと	29
お金周りはきちんとしよう 【請求書の送付のあれこれ】	30
継続案件になったら 積極的に面倒ごとを聞き取りしよう！	31
月 20 万円稼げるようになったら	32
信頼できるライターのを見つけ方	34
おわりに.....	36



ご挨拶

メルマガに登録いただきありがとうございます！
ナガシカです。

売れっ子ライターになるための方法を具体的に紹介していきます！



お客様から引っ張りだこ！ 売れっ子ライターになる秘訣を紹介

売れっ子ライターとは、

**ライター業のみで
月収 20 万円から 30 万円を
コンスタントに稼いでいる状態**

とします。

この冊子では、未経験から月収 20 万円に到達するまでの方法を
未経験からライターになったナガシカが丁寧に説明していきます。



売れっ子ライターになるために 輝かしい実績はいらない

未経験から売れっ子ライターになるためには、実績を出さなければなりません。
実績と言っても以下のような輝かしい実績を出さなくても良いです。

- ・ 1 ヶ月 100 万回の閲覧数があるブログを作った
- ・ 検索上位の記事を作った

上記の一見素晴らしいように見える実績は、ライターの力ではなく、
サイト運営者の実力に依存しているのです。

未経験のライターに求められる能力は以下の3つです。

- ・ 正しい・違和感のない日本語で記事が書ける
- ・ 指示通りに適切に文章が書ける
- ・ たくさん記事を書いた経験がある

サイトの運営者が求める記事は、
お客様が見てくれる記事

記事の編集をするディレクターと呼ばれる作業者は、
修正箇所が少ない記事を書けるライター

また、質の良い記事を量産できることは武器になるので、
良い記事をたくさん作っておくことも重要です。

そのため、未経験のライターは

正しい日本語が書けて マニュアルの指示通りに適切な内容を書ける

だけで、たくさんの仕事を得られるようになります。



経験ゼロのライターがするべき 3つの作業とは？

未経験のライターがするべき作業は、以下の3つです。

- ・実績となる記事を引き受ける
- ・自分のブログを立ち上げ SEO 対策を実践する
- ・特定の誰かのブログを写経する



実績として公開 OK の案件を探そう！

未経験からライターを始めるなら、**何か実績が必要**です。
未経験ですがやる気はあります！と提案しても、採用には至らないでしょう。

採用されるためには、**採用側のメリット**を考えなければなりません。

採用側に提示できるメリットの例

- ・あなたを採用するとお客様が見てくれる記事を書いてくれるのか
- ・修正箇所が少ない記事を書けるのか

未経験で何も記事を書いたことのない人には、何もメリットは提示できませんよね。
採用するメリットを提示するためにも、実績となる記事を書きましょう。

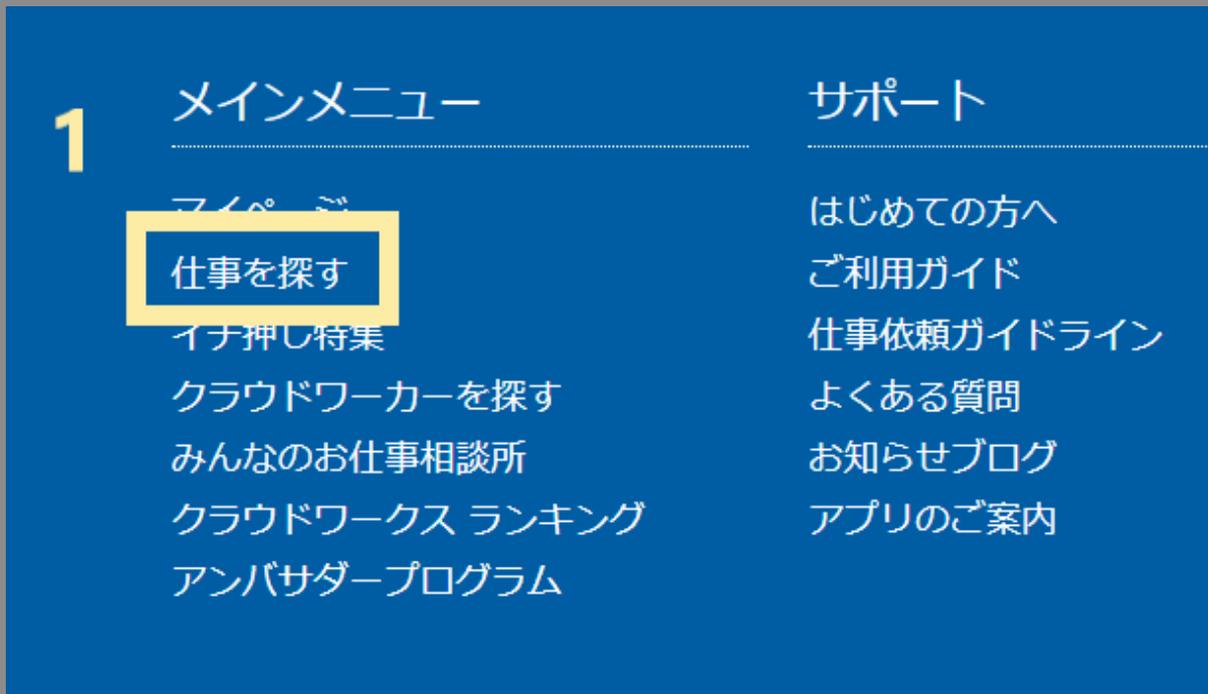
まずは、[クラウドワークス](#)および、ランサーズで実績として公開できる案件を探してみましょう。

今回は、実例として[クラウドワークス](#)での案件のを見つけ方を画像で紹介します。
まだ登録していない場合は、僕の記事を見ながら登録してみましょう。

次のページから解説します。

【画像付き】クラウドワークスへの登録方法を簡単5ステップで解説！

- ① ページ下部にある**仕事を探す**をクリック



- ② 画面左にある**ライティング・記事作成**をクリック
③ **記事・Webコンテンツ作成**をクリック



- ④ **こだわり**をクリック
- ⑤ **文字単価**で条件を指定
- ⑥ **絞り込む**をクリック

The screenshot shows a search filter interface with the following elements:

- Three checkboxes: 認定クライアント, 本人確認済みのクライアント, 予算が分かる
- Callout 4: A button labeled **こだわり** is highlighted with a thick black border.
- Section 5: A dropdown menu labeled **文字単価** is expanded, showing two options: "指定しない" (with a downward arrow) and "円～". Below it, another dropdown menu is also expanded, showing "指定しない" (with a downward arrow) and "円".
- Section 6: A button labeled **絞り込む** is highlighted with a thick black border.
- Text at the bottom: "該当数: 1,093 件" and "リセット".

まずは、文字単価は **0.5 円～1 円に設定**をしてみましょう。

※文字単価 0.1 円は、「記事作成に詳しくなる」「勉強できる」とうたい、労働力を搾取したいクライアントがかなりいるので、危険な領域だからです。

案件を見つけられたら、募集要項をよく読み、実績として公開できるかどうか確認が大事です。

中には、実績として公開できない案件や NDA（秘密保持契約）を結び 内部の情報を漏らしてはならないという契約があるためです。



実績として公開できそうな案件

クライアントのサービスに関するレビュー記事を自分のブログに書く案件です。
報酬もいいので、ブログを開設して、記事を書かせてもらうといいですね。

> ブログの作り方を丁寧に解説した記事はこちら

マイページ

気になる！リスト

相談から契約まで

契約一覧

報酬

メッセージ

こんにちは！

ご自身のブログまたはサイトにて、弊社のサービスに関する記事を書いてくれる方を募集しております！

【概要】

- ・記事のテーマ：レビュー記事（ジャンルはオンラインスクールについてです）
- ・文字数：1記事あたり8000-10000文字
- ・記事数：全1本
- ・画像選定：あり

【執筆方法】

当方の指定する内容に沿って、ご自身の文章でまとめて作成してください。

具体的な構成は依頼時にお伝えします。

【報酬】

1記事あたり1万円

【納期・納品方法】

契約から1週間程度で納品

【応募時のお願い】

以下のフォーマットに沿って、ご応募ください。

- 1、年齢
- 2、性別
- 3、お仕事
- 4、どんなサイト・ブログを運営しているか？
- 5、月間アクセス数はどれくらいか？（だいたいでもかまいません・少なくとも大丈夫です）
- 6、ブログ運営歴はどれくらいか？

その他ご質問等ありましたら、気軽にお問い合わせください。

ライターの皆さまからの応募をお待ちしております！



公開できなさそうな案件

反対に公開できなさそうな案件を見ていきましょう。
以下の金融系の記事は、実績として公開は難しいでしょう。

- ・誰が記事を書いたか分かるとその人にクレームが出る恐れがある
- ・ライターの個性よりも、情報の正確性が求められる可能性がある

為替ジャンル（バイナリーオプション）の記事の執筆ができるライター様を募集しています。

最初にトライアルで1記事納品いただき、基準を満たしたライター様はご希望であれば継続して記事依頼致します。

文字単価

- ・ 1文字1.4円（税別・手数料込）

経験やスキル次第で報酬UP実績あり

★ 1記事当たりの文字量

- ・ 3,000文字以上

※継続の際はKWや記事構成によって都度指示いたします。

★応募条件

- ・ 長期的な記事作成ができる方
- ・ オリジナル記事の作成ができる方
- ・ 記事作成に必要な情報を自分で探すことができる方

★応募方法

下記の内容を記載してご提案をお願いいたします。

- ・ FX/バイナリーオプションの経験年数
- ・ ライティングの経験年数
- ・ 画像を使った記事執筆の可否
- ・ ワードプレスへの記事入稿の可否

記事単価

4,200円

ただし、実績として公開して良いか明記されていなかった場合は、
案件に応募する際に失礼のないように聞いてみるものありでしょう。

例

- ・ 差し支えなければ、執筆後、私の実績として公開は可能でしょうか？
- ・ 社名やブランド名を隠した上で、クローズドな環境で実績公開は可能でしょうか？ など



ブログ記事で SEO 対策して クライアントに提示できるスキルを磨こう！

最も実績を作ることが簡単な方法として、
自分のメディアを立ち上げて、SEO を意識した記事を書く事です。

メディアの立ち上げ方は、[ブログで解説](#)しています。

初期費用が月 1,000 円とドメイン代の 500 円くらいかかります。
しかし、セルフバックという仕組みで 5 万円稼げるので、
実質無料で SEO 対策をした記事の練習ができますよ。

> [【画像有り】ワードプレスブログの始め方を徹底解説【必要なものは3つだけ】](#)

SEO を簡単に説明すると、[任意のキーワードを狙って記事を書く](#)ことです。

SEO を意識した記事を書くためには、読者がキーワードを検索する意図を考え、
[読者に寄り添った記事を書く](#)ことが鉄則です。

[SEO について勉強する方法もブログで無料公開](#)しています。



どんな内容を書くべきなのか

[あなた自身の好きなこと](#)でかまいません。

ナガシカであれば、アニメが好きなので

- ・アニメの考察
- ・シリーズもののアニメを見る順番

などについて書いています。

キーワードの例

- 「ガンダム 見る順番」
- 「セーラームーン 新作 映画」
- 「ひぐらしのなく頃に 13 話 考察」



どのキーワードを狙うべきなのか

月に0~10回しか検索されていないキーワードなら比較的上位表示も楽です。

Googleの[キーワードプランナー](#)というサービスを使えば、無料でどんなキーワードが月間何回検索されているのかを調べられます。

キーワードプランナーの使い方は、画像付きでブログに公開しています。

[>Google キーワードプランナーの使い方や使えない時の代替ツールを紹介！](#)

あなたの好きな事で、記事を書いてみてください。



写経をして基本的な WEB上の文章リズムを身につけよう！

基礎的な日本語能力を身につけたり、WEB記事を書くことになれるなら、写経がおすすめです。写経とは、**手本をそっくりそのまま書き写すこと**です。

これにより、記事を書くことになれる他、WEB記事独特の文章リズムがつかめます。クライアントに提出できる実績としては使えませんが、文章を書く基礎能力は向上するでしょう。

写経のポイントは以下の3つです。

- ・文字の大きさや文字の装飾も**すべてマネ**すること
- ・設置されているボタンの色や商品をおすすめした**タイミング**について考えること
- ・音読して**リズム**をつかむこと

文字の大きさや文字の装飾、ボタンの色、おすすめタイミングを見て

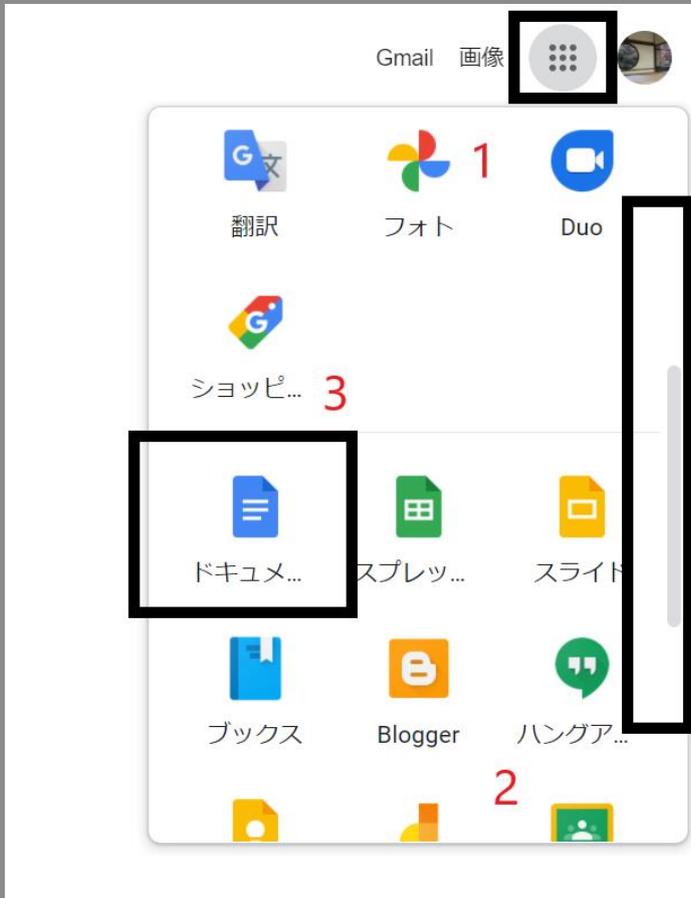
「なぜこのタイミングで文字装飾をしたのだろう」

と考えながら写経しましょう。

そうすると、筆者の意図がなんとなく見えてきますよ。
また、音読すると耳からも文章のリズムを覚えられるので、効果的です。

具体的な写経の仕方

- ① Google アカウントを作成した状態で、Google の検索画面の右上にあるマークをクリックします。
- ② 下にスクロールをします。
- ③ Google ドキュメントをクリックして起動できます。



- ④ 新規作成をクリックし、文章入力画面を表示します。



- ⑤ 文章入力画面を表示した後、お好きなメディアの写経を開始してください。



おすすめの写経元

- ・ [ナガシカのブログ](#) : SEO 対策しています
- ・ [マナブログ](#) : SEO 対策もしつつ、個人の主張も書いているメディアです
- ・ [バズ部](#) : SEO のノウハウを書いているメディアです
- ・ その他、好きなキーワードで上位表示されたメディア

ナガシカのブログはもちろん、マナブログさんやバズ部さんを写経の対象にしてみてください。私も、マナブログさんやバズ部を駆け出しライターだった頃に写経していました。

1日1記事、1週間やり続けると以下の効果があります。

- ・ 文字を打つのが早くなる
- ・ 筆者の気持ちになって、どんな意図で記事を書いているのかが分かる
- ・ 誤字脱字の発見が早くなる
- ・ キーボードを見ないで文字が打てるようになる

私は、1ヶ月継続しました。

その頃には、1記事2時間で記事を書けるようになっていましたね。

[≫写経サンプル](#)

**だまされたと思って1日1記事。
1週間は継続してみてください！**



自由な働き方の第一歩！ 直接案件の探し方とは？

実績がある程度できてきたら、クラウドソーシングサイトを離れて、誰かから直接案件がもらえるように交渉してみましょう。

なぜなら、クラウドソーシングサイトを経由して仕事を請け負うと、報酬から 20%手数料として取られてしまうからです。

必死に 1 文字 1 円× 2,000 文字書いても 2,000 円もらえるはずが、1,600 円しかもらえません。

ある程度実績ができてきたら、直接案件をもらう方が、収入アップに繋がりますよ。

直接案件の探し方は、以下の 2 つです。

- ・ Twitter
- ・ オンラインサロン

ナガシカも基本的には、上記の 2 から案件を探しています。



ライター探している人がたくさんいる SNS【Twitter】

Twitter をライター募集の媒体として使っている人も多いです。
たとえば、[#ライター募集](#)などで検索すると文字単価 1~2 円の案件がたくさんあります。

実際に検索してみましょう！

おそらく、ライター募集の案件が見つかったでしょう。

早速、そのアカウントに [DM \(ダイレクトメッセージ\)](#) を送ってみましょう。
DM を送るのは無料なので、とりあえず [ダメ元で送ってみる](#) ことをおすすめします。

注意点としては、[8 割ぐらい返信はないもの](#) と思うことです。

- ・応募がありすぎてすでに決まってしまった
- ・雇うメリットがないと判断された

など様々な理由で返事が返ってきません。
中には、丁重に断られる可能性もあります。

返信がなくてもめげずに「[10 回に 1 回返信があればいいな](#)」の気持ちで別の募集者に DM を送ってみましょう。

ちなみに、同じ募集者に何度もアプローチすることはおすすめできません。
返事がないということは

「あなたに興味がない」

ことのあらわれかも知れないからです。

きちんと実績を積み直して、数ヶ月後募集があれば、案件に応募してみましょう。

Twitter の応用テクニックとして、
案件募集をリツイートしている人や案件募集をしている人のフォロー者も
案件を募集していることが多いです。

リツイート

→なかなかライターさん集まらないよね。協力しよう！という気持ちがある

フォロー者を探す

→募集者のクライアントや有名なアフィリエイトターがフォロー者の中にいる

案件募集をしている人を見つけたら、芋づる式にライターを探している人を見つけられますよ。



ライターとしてのスキルも学びつつ仕事も取れる 【オンラインサロン】

最近では、オンラインの中で、一般には公開されていない案件がたくさんあります。
実名でFacebook アカウントを作り、参加することをおすすめします。

一般公開されていない案件に出会えるだけでなく、
オフライン・オンラインイベントでいろんな人と交流して、案件を獲得できることもあります。

体感では、オンラインサロンで案件に応募したほうが、採用されやすいです。

理由

- ・月額を払い続けられる**経済力がある** = 儲けている
- ・オンラインサロンの理念に**共感して入会しているため、仲間意識が強い**

オンラインサロンの見つけ方を紹介します。

案件の受発注をやっているところ

オンラインサロンと言っても、仕事の受発注をしていないサロンもあります。
最初に参加するべきは、**お仕事の依頼が活発的なサロン**に入会しましょう。

お金を稼いできたら、オフライン・オンラインイベントが盛んなサロンに入り
リアルな人脈を増やすのも有効です。

私は、4つのオンラインサロンに所属していますが、
月額で支払う以上のお金を稼がせてもらっています。

動きが活発で参加メンバーが多いところ

受発注があっても、**動きが盛んでない・参加人数が少ないサロン**には入らない方がいいです。
ただお金を払う信者となりはてしてしまうので。

サロンオーナーの知名度が高いサロンに入るといいですね。



クライアント様を釘付けにできる 魅力的な提案文の書き方とは？

案件を受けるためには、あなたの魅力や採用するメリットを相手に的確に伝えなければなりません。そのために必要な要素は2つあります。

- ・相手の募集文を正しく読み、相手のニーズを読み取る
- ・ニーズに即して経歴、実績、スキルを提示する



相手の募集文を正しく読む

多くのライターができていないところ第1位が募集文を正しく読み取ることです。たとえば、次ページの募集文に対する提案をしてみてください。

■主な仕事内容

転職系のメディアで執筆していただける方を募集しています。

■納品までの流れ

1. 契約後チャットワーク ID：abcxxx に申請
2. ワードプレスに投稿いただくので、メールアドレスをお知らせください
3. 執筆希望のジャンルをお知らせください。書いていただきたいテーマの一覧をお送ります。
4. 一覧の中から書きたいテーマを選びご連絡ください。
※書きたいテーマが見つからない場合は別のテーマをお送り致します。
5. 作成していただく記事のマニュアルをチャットワークにて送付致します。
6. 著作権侵害にならないオリジナルの記事を作成していただきます。
6. 作成した記事をワードプレス納品して、チャットワークに納品報告を行ってください。

■報酬・納期などについて

【文字数】

- ・1記事当たりの文字数は2,000字以上
ただし、2000文字以上書いていただいても報酬は変わりません。

【納品方法について】

- ・ワードプレスに投稿

【納期について】

- ・依頼決定から2日以内

【納品記事について】

- ・文字装飾はワードプレス内の黒の太字、赤の太字、赤を使ってください。
- ・画像の挿入はしなくて構いません
- ・アイキャッチ画像や画像を挿入する必要はありません

【報酬について】

- ・1記事(2,000文字以上)につき2,200円(税、手数料込み)
※私共の記事品質に適合する記事を書いていただいた場合、
10記事単位などまとめて発注させていただくこともあります。
※10記事の場合 $10 \times 2,200 \text{円} = 22,000 \text{円}$
※30記事の場合 $30 \times 2,200 \text{円} = 66,000 \text{円}$
※月契約や年契約など長期契約を行うことも可能です。
- ・今回は2,200円(税、手数料込み)で報酬金額を提示してください。

+.....+

■注意事項

+.....+

【重視する点について】

- ・ 誠実で責任感のある方
- ・ ご自身で調べて記事を書ける方
- ・ 納期（発注時に応相談）を守れる方
- ・ 修正などに迅速に対応できる方

[注意事項]

- ・ 著作権の侵害にならないオリジナル記事の作成をお願いします。
- ・ 作成いただいた記事の著作権など全ての権利は納品時に〇〇へ譲渡して頂きます。
- ・ 納品いただいた時点で作成いただいた記事の著作権など全ての権利を譲渡していただくことに同意したとみなします。
- ・ 納品後、当方で記事の修正などを行わせていただくことがあります。
- ・ お送りいただいた記事には修正依頼が入る場合があります。
- ・ 修正依頼があった場合は1日以内に修正をお願いします。
- ・ 類似コンテンツとならないようにオリジナルの記事を作成してください。

※作成されました記事についてはコピーがないかなどのチェックを専用ツールと手作業にて行います。
※コピーや類似性が高いと当社が判断した場合はその時点で契約を無効とさせていただきます。

+.....+

■応募について

+.....+

以下の内容をお送り下さい。

- ・ どのくらいの頻度で納品できそうか（例：2日1記事）
- ・ これまでに書いた記事、またはブログなどのURL
※多ければ多いほど助かります。実績を教えてください。

もしご興味をお持ちいただけましたら、経歴や実績などを添えて、メッセージを送ってください。
詳しい業務内容をお伝えします。

契約後、下記のチャットワークに申請をお願いすることになります。

この募集文に対して

「未経験ですが、やる気はあります」
「私も案件に興味があります。詳細を教えてくださいか」

など送っていても NG です。

募集文に書いていることや相手のニーズ整理してみましょう。

- ・ 転職系の記事である
- ・ 外部ツールであるチャットワークでやりとりをする
- ・ マニュアルがついている
- ・ 依頼から 2 日で納品をする
- ・ 修正は 1 日で行う
- ・ 画像の挿入はしない
- ・ 文字数は 2000 文字以上
- ・ 報酬は 2200 円（税込み・ソーシングサイトの手数料込み）で提示
- ・ どれくらいの頻度で納品出来るかを伝える
- ・ 今まで書いてきた記事や実績を送る必要がある
- ・ 経歴を送る
- ・ 著作権は相手が持っているため、実績公開としては使えない

以上から、以下の 4 つのニーズが見えてきます。

1. 転職をした経験があると良い
2. 2 日 1 本以上書けますと応募時に書く必要がある
3. マニュアルを理解する読解力
4. マニュアル通りに記事を書ける実力が必要
5. 外部ツールでやりとりする必要がある

では、ニーズに即して経歴、実績、スキルを提示してみましょう。

ナガシカが未経験・経験が浅いライターだと仮定して 募集文を作った場合

はじめまして、クラウドソーシングサイトで案件を拝見しました
長野匠悟（ながのしょうご）と申します。

ライターとしてお力添えをしたく、応募しました。

【経歴】

福祉用具営業として、3年間勤め、企業調査の会社に転職した経験があります。
→転職経験を元に1次情報を盛り込んだライティングが可能です。

【実績】

ライターとして、1ヶ月経験があります。
1ヶ月で30記事書きました。「転職 辛い」などのキーワードで1位を取った経験があります。
私のブログ記事でよく見られている記事の上位3つをお送りします。

- ・ URL1 1ヶ月でOOPV 「ガンダム 見る順番」で10番目に表示
- ・ URL2
- ・ URL3

1日の稼働時間は8時間で平日のみ執筆しております。
そのため、1ヶ月で最低10記事は執筆可能です。

【スキル】

- ・ キーワードをご指示いただけましたら、見だし構成から本文の執筆まで行えます
- ・ キーワードの選定も可能です。
- ・ 画像の入稿も行えます

差し支えなければ、まずはテストライティングの機会をいただければと思います。
ご検討よろしく申し上げます。

【その他】

チャットワーク、スカイプ、メッセージャーでやりとり可能です。

【提示額】

2,200円

この募集文であれば、テストライティングをいただける可能性が高いです。

【理由】

- ・ 転職した経験が文章に盛り込める
- ・ 1ヶ月と経験が浅いが、1ヶ月で30記事も書ける速度と忍耐力がある
- ・ きちんと募集文を理解して応募しているため、マニュアルの読解能力も高そう

【経歴】 【実績】 【スキル】はテンプレート化させて、作っておくといいです。

冒頭のあいさつや締めめの文も相手に合わせて変更できるように文章を作っておくと良いですね。

繰り返しになりますが、案件獲得ができないからといって募集文を読まずにテンプレートをそのまま送りつけるのはNGです。

クライアントは

- ・ 募集文の意図が読み取れない人間だ
- ・ この人と仕事すると何回もチャットでやりとりしなきゃいけないかも

とってしまいます。

ナガシカも金融のライティング案件であれば、実績の部分に金融系の記事のURLや経験してきた仕事を経歴に含めて、相手が欲しがりそうなライターですよとアピールします。

次ページにNG集をまとめておきます。

NG内容を送りつけた瞬間に、1回で信用を失います。絶対にやめましょう。

NG集

※実際にいた応募者の文を変更して作っています※

【NG1】

はじめまして。案件に興味があります。詳細を教えてくださいませんか？

NG理由

詳細は募集文にすべて書いているため。

応募者は、どんな記事を書くのか教えて欲しいという意図があるのかもしれませんが募集文をきっちり読み、何者であるか明かした上で質問をすれば良いです。

例えば

【質問】

執筆する記事のイメージが見たいのですが、拝見できますでしょうか。

などかけるとベストです。

【NG2】

ライター募集の投稿から来させて頂きました。

初心者で実績などは何もありませんが、1度ライターしてみたいのです。

よろしくお願ひ致します。

NG理由

募集文を理解しておらず、採用メリットが全くない。

【NG3】

私はブログたくさん書いています。私も書きたいと思っています。

NG理由

実績を書いてくださいという意図はつかめているが、情報として不十分。

お金を渡す取引相手として、表現が稚拙。

【NG4】

〇〇と申します。

銀行員を5年、現在は広告代理店の営業として仕事をしております。
銀行員時代は個人ローン（住宅ローンやマイカーローン）を2年半、
法人営業を2年半融資担当として仕事をまいりました。
現在の広告代理店の職に就いております。

ライティング業務については副業で行っております。
参考記事を添付しておりますので、ご確認よろしくお願いたします。

1日1記事ペースで書くことが出来ます。宜しくお願いたします。

【提示額】

77,000円

NG理由

- ・ **提示額がおかしい。**
→今回は2,200円(税、手数料込み)で報酬金額を提示してください。
と書いているため
- ・ **読解力がない**
→クラウドソーシングサイトのシステムを理解できていないor理解しようとしていない
という姿勢が見えてしまう。



これであなたも即採用【商談のコツを大公開】

提案文が通り、相手と面談になった場合、商談する必要があります。
ここでは、商談のコツを説明していきます。

商談のコツとして、**商談前に相手の SNS や HP はチェック**することが挙げられます。
取引先の**趣味や嗜好が分かれば、その領域の話**を調べておくの良いです。

例えば、私がクライアントであれば、
事前にナガシカが好きなアニメについてリサーチしておくなどです。

実際にあった例として、クライアントの SNS をリサーチした結果、受注に繋がった話をお伝えします。

クライアントの Twitter フォロワーを見ると、歌手の LiSA が好きな事が分かりました。

商談に入る前の自己紹介で

「**趣味はカラオケ。十八番は LiSA の紅蓮華です。**」
と先に「私も LiSA 好きだよ」とアピールしました。

結果、受注に至り現在も案件が継続しています。

仕事の話より、**互いに馬が合う方がクライアントもやりとりが楽**なんです。

クライアントのフォロー・フォロワーが分かれば、
趣味嗜好を徹底的にリサーチしておきましょう。

相手の趣味嗜好を調べ、相手が欲しいと思う情報を届けるのは、**マーケティングの原則**です。
SEO にも通じる概念なので、押さえておきましょう。



知っていると得する！ 実際の取引で意識する 2 つのことは？

ここからは、実際の取引において意識すべき 2 つのことを解説していきます。
意識すべきことは、以下の 2 つです。

1. **最初にもらった案件は全力でやり抜くこと**
2. **相手の時間を奪わないこと**



相手の募集文を正しく読む

商談が上手くいき、テストライティング。もしくは、最初の1本をもらった場合
時給単価合わなくても、150%の力を出すことに専念しましょう。

実力が認められて、良いクライアントなら単価や本数を増やしてくれると期待できるためです。

例えば、1本1万円のライティング案件で、無料でテストライティングを実施すると考えた場合、
テストライティングの報酬をクライアントに要求しますか？

ナガシカは、要求しない場合が多いです。

相手の要望が「無料でテストライティングして欲しい」との事であれば従います。

合格になったときの長期的な利益が見えているからです。

テストライティングで1万円要求して、目先の利益は1万円儲けるかもしれません。

しかし、最初0円でも後から報酬と本数が増えて、長期的にたくさん稼げる可能性があるのです。

目先の利益にとらわれず、
長期的に自分の利益になるのはどちらの選択か見極めましょう。



相手の時間を奪わないこと

フリーランスは、時給〇円で働いていないので、極力相手の時間を奪わないことが大事です。
なぜなら、時間の搾取=お金の搾取となるからです。

例えば、調べれば分かることやマニュアルに書いてあることは、絶対に質問しないようにしましょう。
それだけで、クライアントの評価が下がってしまいます。

質問して良い内容をざっくりまとめました。

【質問して良い内容】

初回の記事レギュレーション

クライアントの提示するレギュレーションに関しては質問してもよいです。

クライアントのレギュレーションの意図するところが分からず、
相手の想定よりも品質が低いものになっては、いけないためです。

記事イメージの有無

完成イメージが提示されていない場合は、聞き取りをしましょう。

的外れな記事を書くクライアントの修正が大変=クライアントの時間を奪うことになるためです。

フィードバックに関する質問

記事を書いた後にフィードバックを受けると思いますが、
フィードバックに対して不明点があれば質問をしてかまいません。
フィードバックを活かすことで、クライアント側も修正時間が減って楽になります。

もちろん、フィードバックを受けたら、
フィードバックを次にどう活かすのかについて返信してあげましょう。

～することができる などのくどい表現をしている

とフィードバックを受けていた場合

外部の修正ツールを使って、くどい表現をなくします
音読して見直しをします

と伝えてあげて、クライアントを安心させることが大事です。



お金周りはきちんとしよう 【請求書の送付のあれこれ】

案件が完了して、クライアントの締め日になったら、請求書を送付しましょう。
請求書はあらかじめ作成しておくことがベストです。

ネットにテンプレートが落ちているので、そちらを使っても良いです。
[>>請求書のテンプレート配布しておきます。](#)

宛名が法人の場合は、御中
個人名の場合は、〇〇様としましょう

※絶対に相手の屋号、個人名は間違えないこと！

- ・ 受けた案件
- ・ 本数
- ・ 単価
- ・ 合計金額

が分かるようにする

振込手数料はクライアント様負担のところが多いです。

提出前には、金額と相手の名前・社名が間違っていないか音読して確認しよう！
あなたが仕事を発注している側だとして、請求金額や名前が間違ったらどうでしょう？
「あれ？発注金額も覚えていないの？」「失礼なやつだなあ」という印象を持ちませんか？
案件が即停止とはならないものの、小さなできごとの積み重ねで、人の印象は決まってしまうもの。
相手に失礼のないように、きちんと確認しよう！



継続案件になったら 積極的に面倒ごとを聞き取りしよう！

継続案件になれば、クライアント様が不便だなと思っている箇所に関して提案しましょう。

例えば、

- ・ 本文を書いていただけなら、見出し構成やキーワード選定
- ・ アイキャッチ画像の作成、画像の埋め込み
- ・ ブログシステムへの入稿作業

などを手始めに提案してもよいでしょう。

私の提案例

1 記事 1 万円を 1 ヶ月 3 記事書いていた案件

- ・ 記事だけでなく、他のライターさんの見だし構成もやります
- ・ キーワード選定も行います
- ・ アナリティクスやランキング計測も行います

結果として、月 3 万円の案件が月 7 万円の案件に報酬アップとなりました。

[>その当時のツイート](#)

クライアント様に

こんなの困っていませんか？
何かお手伝いできることないですか？

と聞き取っていくとよいですね。

また、聞き取りだけでなく、自分の持っている知見や学んだ知見を惜しみなくクライアント様に出すことも重要です。

知見を共有して受注に繋がった例

とある SNS マーケティングで 1 日 1 万 PV から 4 万 PV に繋がった事例をクライアントに共有しました。すると、「それ、うちでもできる？」と言われて「できますよ！」といい、追加案件となりました。

内容の執筆 + 運用代行で月 10 万円の契約を獲得できたのです。

案件をいただいたら、ただ仕事を受けるだけでなく

- ・ 悩みの聞き取り
- ・ ノウハウの共有

を積極的に言っていきましょう。



月 20 万円稼げるようになったら

月 20 万円を稼げるようになったら、なるべく自分の時間を空けるために、他のライターさんに仕事を任せてみましょう。

そうすることでさらなる案件の増加が見込めるので、収入も増えていきますよ。

収入を上げる方法は 2 つしかありません。

1. 本数を増やす
2. 単価を上げる

実力がついていけば、単価を上げることはたやすいでしょう。
しかし、既存クライアントとの単価交渉が結構リスク高くなります。

なぜなら、単価交渉の結果、案件停止になる可能性もあるからです。
案件停止のリスクを回避するためにも、**新規クライアントを増やす必要**があります。

新規のクライアントを探すということは、ライターとして執筆する本数増加に繋がります。
朝から晩までライティングしても、案件が追いつかない場合もあるのです。

品質の担保を約束するとクライアントに伝えた上で外注許可をもらいましょう。

外注するメリット

- ・ 執筆可能本数が増えて、**収入が増加**する
- ・ 多くのクライアントに**価値提供**できるようになる
- ・ 最終的に**自分がいなくても回る**ようになる
- ・ **別の収入源**を作る時間ができる
- ・ 複数のクライアントがいるため、**案件停止リスクを回避**できる
- ・ **単価交渉を強気**で行える
- ・ 自分の**得意なこと**（商談や仕組み作り）に**時間を使える**

外注のデメリット

- ・ 品質を担保しなければならない
- ・ 品質担保できなければ案件停止の可能性もある
- ・ ライターの質が悪いと自分で執筆するよりも時間がかかる
- ・ ライターに逃げられると執筆本数がオーバーしてしまう

外注化の成功事例

- ・信頼できるライターさんに執筆をお願いして、月 200 本ほど記事を書いている
- ・収入が平均月商 100 万円となった
- ・広告運用などの新規事業に関する知識をインプットして、仕事を獲得できた
- ・単価交渉の結果、1 記事 5,000 円を 1 万円まで増加できた

外注化の失敗事例

- ・納期 4 日前にライターと音信不通となり、4 日で 6 記事納品することになった
- ・品質の担保ができていないと指摘され、1 本 1 万円の案件が停止となった
- ・こちらの意図しない記事を書かれたことで、修正に時間がかかり、トータルの時給が下がった

最終的には、案件をせずに「仕組み作り」の立場になっていくといいですよ。



信頼できるライターの見つけ方

信頼できるライターの見つけ方は4つあります。

1. **ライタースクール**に所属する
2. **クラウドソーシングサイト**で見つける
3. **SNS**で見つける
4. 同じ案件に参加している **メンバー**に声かけする

1. ライタースクールに所属する

ライティングスクールに所属していた時期があり、そこでできた仲間に仕事をお願いしています。ライティングスクールに所属しているということは、私以上か同レベルの執筆が可能なメンバーが揃っていることになります。

スクールに所属して、オフラインやオンライン問わず交流して、執筆レベルの高い馬が合う人を探しましょう。

2. クラウドソーシングサイトで見つける

少しお金はかかってしまいますが、クラウドワークスなどで案件を募集してみましょう。そこで、テストを行ってもらうようにしましょう。

案件募集例です。

- ・ 1 記事 140 文字
- ・ 1 文字 1 円
- ・ テストライティングあり 合否問わず 100 円

[テストライティング用資料](#)

※画面左上の「ファイル」→「コピーを作成」してご使用ください

テスト内容は、以下の3つです。

1. 日本語としておかしい文章を正しく直す問題
2. 結論から内容を正しく説明出来るか
3. 内容を要約できるか

内容に問題がなければ、実際に発注してみましよう。

あなたの希望する制作物が納品されれば、実際に案件を1記事だけお願いしてみましよう。1記事依頼をして、以下の4項目を確認してみましよう。

- ・ クライアントが設定するレギュレーションの理解度を確認する
- ・ 執筆速度を確認する
- ・ 納品物のクオリティを確認する
- ・ あなたとのやりとりのスムーズさを確認する

そして、記事の外注先を2~3人にできるといいです。

3.SNS で探す

Twitter や Facebook で 2.クラウドワークスで探す と同様に
案件募集→テスト→案件を 1 記事任せる→長期契約

このサイクルを行うと信頼できる外注を探せますよ。

4.同じ案件に参加しているメンバーに声かけする

クライアントワークと一緒に案件に参加しているメンバーがいれば、声かけするのも良いでしょう。
クライアントからの評価やクライアントとのやりとり、記事の品質を見れば、
その人が優秀かどうかわかるでしょう。



おわりに

売れっ子ライターになる秘伝の書の内容を最後にまとめます。

【準備編】

- ・実績を積む準備をするために、基礎的な日本語力を身につけよう

【実績編】

- ・クラウドソーシングサイトで仕事を探そう
- ・ブログを開設しよう
- ・写経を行おう

【収入アップ編】

- ・SNS やオンラインサロンを駆使して、直接案件をくれる人を探そう

【魅力的な提案文編】

- ・クライアントのニーズを理解しよう
- ・クライアントが必要としている人材である事をアピールしよう

【商談編】

- ・クライアントの情報はすべて理解しよう
- ・親しみやすい印象を与えよう

【案件編】

- ・全力で案件に臨もう
- ・クライアントの時間を奪わないようにしよう
- ・請求書作成にも全力を注ごう
- ・クライアントの悩みを聞き取りして、面倒ごとを代行しよう
- ・クライアントにすべてのノウハウを共有しよう

【外注編】

- ・クライアントの許可を得て、外注に挑戦しよう
- ・信頼できるパートナーを探そう

すべて丁寧に実践していくだけで、月に 20 万円以上は稼ぐ力が身につくでしょう。知識を入れるだけでは、だめです。実際に使って初めて意味があります。

早速今日から【準備編】に取りかかり、2 週間で完了

【実績編】を 1 ヶ月やる

【収入アップ編】～【案件編】までを半年間～1 年間かけてじっくりと

【外注編】も平行して【収入アップ編】～【案件編】を最大化してみてください。

売れっ子ライターの道は、今始まりました！
即行動して、月 20 万円以上の収入を得られるように
頑張ってくださいね。

ナガシカ