

フリーランスで 収入を最大化させる

フリーランスで稼ぐ4つのポイント



実績を作るためにやるべき3つの行動

フリーランスになったばかりの時は、実績がないのが弱みです。まずはこれまでの実績をフルに活用して仕事を獲得し、フリーランスとしてのスキルアップ・収入アップを目指すのがスタンダードな道筋です。では、どうやって実績を作れるのでしょうか？そのコツとやるべき行動を3つご紹介します。

■独立前に所属していた会社とつながりを守る

フリーランスとして活動を始めるとき、独立前に所属していた会社で得た人脈・人間関係を活用できると、スムーズに活動を始めるかもしれません。以前の職場の先輩や取引先の人とつながりがあれば、仕事を紹介してもらえたりも多くなります。独立して事業を始めることを伝えておき、具体的に「〇〇のお仕事をお手伝いさせていただきませんか？」と伝えてみましょう。^^

■クラウドソーシングで仕事を獲得

WEBデザイナーの人はクラウドソーシングでも仕事を探せます。クラウドソーシングは料金が安いと思われがちですが、高いスキルが必要で料金が高い仕事もあります。希少性の高いスキルを持っているなら、高単価の案件に応募することで効率的に収入を得ることもできるでしょう。実績が何もない状態ではどうしても単価の低い案件しか取れないことも多いですが、その場合も、実績作りだと割り切って仕事を受けることも必要です。数をこなして実績を地道に積み上げていけば、その実績を提示することで高単価の案件も受注しやすくなります。

■フリーランス専門エージェントを利用する

クラウドソーシングよりも専門に特化しているのがフリーランス専門エージェントの特徴です。フリーランス専門エージェントなら、専門スキルが必要な仕事を紹介してもらえます。通常のクラウドソーシングでは単価が抑えられがち傾向にあり、単発で終わってしまうことも多いです。しかし、フリーランス専門エージェントなら登録者限定の非公開求人なども多数存在し、その多くは大手企業の案件だったり高単価の案件だったり、条件面が優れています。

フリーランスに求められる営業力の磨き方4つ

営業力とは「仕事を獲得する力」と思われがちですが、クライアントと良好な関係を保つ力、自分を売り込める力も「営業力」の一つ。フリーランスの人、特にIT系の方はパソコンに向かって行う仕事が多く、営業が苦手な人も多いのも事実。しかしコツを押さえて行動していけば、より早く営業力を身に付けられ、スキルアップ・収入アップに確実につながります。以下の4つのポイントを意識して営業力をアップしていきましょう。^^

■同業種の人と会う機会を持つ

最初はだれでも営業力なんてありません。どのように仕事を獲得しているのか、同業種の人とはどんな仕事をしているのか……情報を聞き出すために同業種の人と交流できる機会を持ちましょう。勉強会やセミナー、懇親会が良い機会です。

■「聞き出す力」を身に付ける

仕事を獲得するためには、クライアントの課題や改善したい点をしっかりと聞き出すなくてはなりません。そのために大切なのが「聞き出す力」。質問力とも言われますね。課題がわからないクライアントもいるので、質問力を上げて聞き出す力を身に付けましょう。

■スキルをプレゼンする力を身に付ける

自分にどんなスキルがあってどんな貢献ができるのか、そのことを簡潔に示してわかりやすくプレゼンする力を身に付けましょう。プレゼンに必要なのは簡潔に話せるトーク力とIT力が欠かせません。スキルをまとめ、モバイルなどでわかりやすく見せられるよう図や文字にしておくとう便利です。どんなに良いものでも相手に伝わらなければ意味がありません。デザインには全て意味がある、それをうまくプレゼンする力を身に付けていきましょう。

■文章力を身に付ける

営業は直接会いに行くだけではありません。時にはメールやチャットツールなど、顔が見えない形で交渉することもあります。その時に大切なのが文章やメールマナーです。意外とメールマナーができていない人は多いです。フリーランスになる前に一度基礎をきちんと勉強しましょう。仕事を獲得したい場合はできる限りたくさんの人に声をかけ、積極的に話を聞きましょう。ウェブサイト上に求人を出している企業もたくさんありますので、文章力を駆使して営業をかければ仕事獲得につながります。そしてWEBが発達したこの時代だからこそ、手書きのお手紙を営業ツールとして活用するとより目にとまるものとなります。

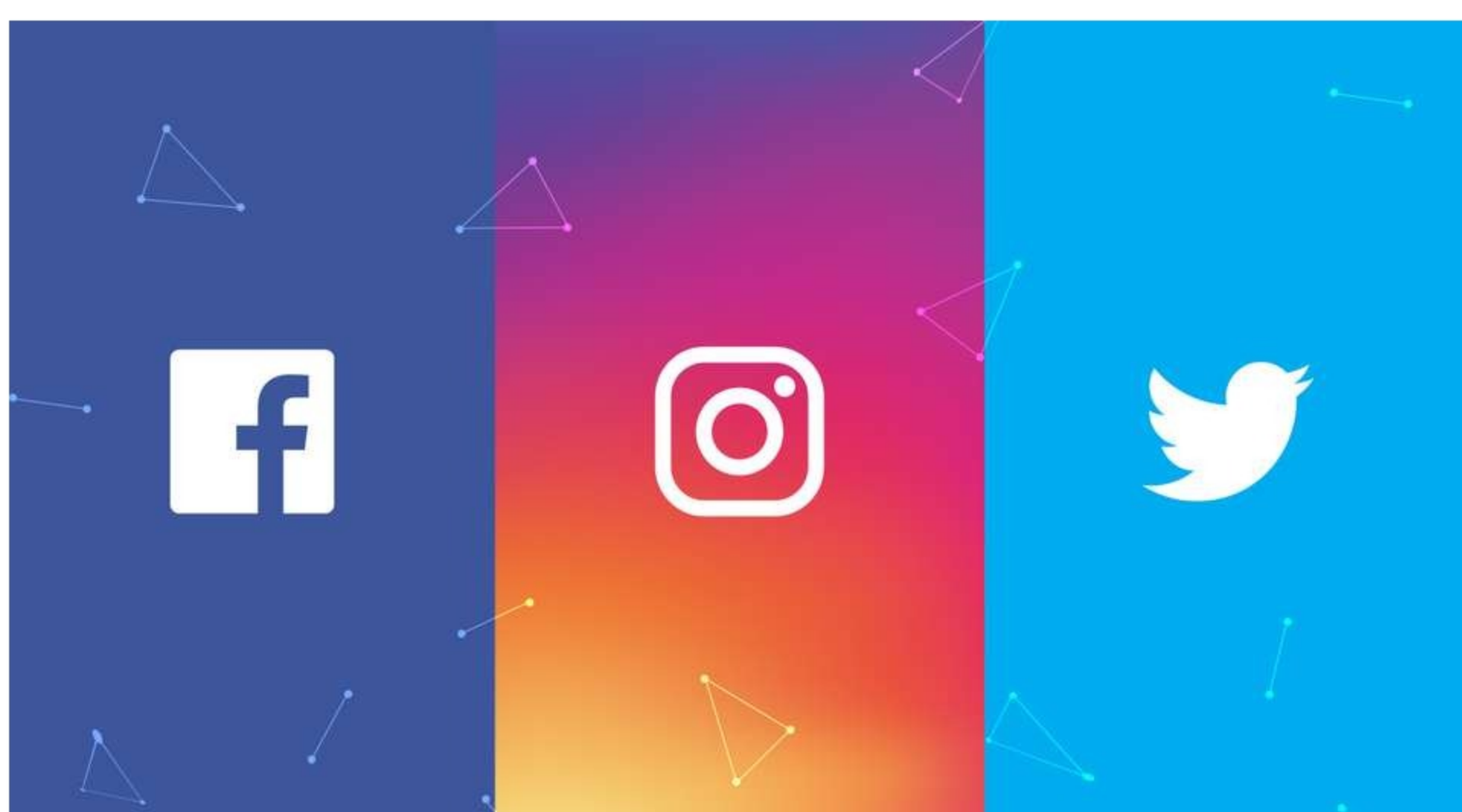


セルフブランディングの極意

SNSで自分を「表現」することが大事になってきます。セルフブランディングとは、「自分の良さやスキルを表現すること」です。現在、セルフブランディングで欠かせないのは各種SNS。フリーランスになったら必ずと言っていいほど欠かせない要素ですので、必ずFacebookやツイッター、ブログを立ち上げて自分の良いところやスキルが伝わるようにページを作成してみましょう。^^

自分は何が得意で、どんな仕事してきたのか。もっと深いところで言えば、「自分はどんな人間なのか」が伝わるようにSNSで表現してみてください。実績ができれば、その実績も掲載していきます。

セルフブランディングができていない人は、不自然にキャラを作ることなく自分を「魅せる」ことができています。他のフリーランスのデザイナーの良いブランディング例をTTMすると、ブランディングしやすくなります。



年収500万円以上稼ぐフリーランスの「7つの特徴」

年収500万円以上稼ぐフリーランスの人は、どんな特徴があり、どんな行動を取るのか？その7つの特徴をまとめました。これらの行動を意識するだけでも自分が変わっていくのがわかるはず。難しいことはほとんどありませんので、フリーランスになったら毎日意識して過ごしてみましょう。

- 謙虚な姿勢を崩さない
→偉そうにふるまわない
- 最新技術に振り回されない
→新しいモノ好きだけど振り回されない
→どんな時も重要なのは、ユーザー目線
- 交渉力がある
→常にWINWINで交渉できる
→結果（CV率）を最大化することにフォーカスしている
- 売り上げを意識している
→数字を常にチェックしている
→自己満足なデザインは求められていない
- 残業しない
→交友範囲が広く、公私の切り替えが上手い
→出来ない人程、仕事に追われ効率の悪い方法で頑張っている
- 趣味を持っている
→行動範囲が広く、旅に出る機会をたくさん持つ
→自分の好きなことに本気を出せずして、仕事に本気にはなれない
- SNSを活用している
→ブランディングを意識している