



フリーランスの 案件受注方法



0→1達成

売上拡大

もう案件受注に悩まない!
営業戦略総まとめ



#00 はじめに

「継続案件が取れない…」
それ、こんな営業していませんか？

📌 クラウドソーシングだけに頼る
ライバル多すぎ&単価低めで疲弊

📌 「なんでもできます！」アピール
逆に専門性がないと思われがち…

📌 一度断られてすぐ諦める
ただタイミングが合わなかっただけかも！

📌 ポートフォリオがない
実績が見えないと発注できない



4つの賢い戦略を本誌で解説！

真正面からの営業に疲れた時に試したい、
10の裏技を4つの「賢い戦略」に分けて解説します。

- 1 今あるご縁を「**最大化**」
- 2 SNSで見込み客を「**育てる**」
- 3 確度が高い場所を「**狙い撃ち**」
- 4 ひとりで抱え込まない「**他力の活用**」



本誌の使い方

- ✓ 気になるページから読んでOK
- ✓ 対策部分だけ先に読んでもOK
- ✓ 付箋を貼りながら読むのがおすすめ



フリーランスの案件受注方法

戦略 01

今あるご縁を「最大化」する

新規開拓よりも気楽にお試しできる

初心者におすすめ！

いきなり営業するのは不安…という方におすすめなのが、
既存のクライアントや友人・知人からお仕事を紹介してもらう方法です。
下記の3つの方法を参考に、気軽に取り組んでみましょう。



既存クライアントに 追加提案してみよう

すでに取り引しているクライアントがいるなら、「こんなことができますよ!」と積極的に提案してみましょう。新規より成約率が高い傾向にあります。



納品時に「次の提案」を添えて 追加受注を狙ってみよう

納品するときに「ご一緒できて良かったです。次回は～も可能です。」と添えておきましょう。この一手間で案件の継続率がアップします。



素直に「紹介してください!」と お願いしてみよう

紹介経由のお仕事は成約率、単価ともに高くなります。友人、知人や家族でもOK。信頼ベースなので、一言頼む勇気を持つだけでトライできます。

フリーランスの案件受注方法

戦略 02

SNSで見込み客を「育てる」

自分のファンとお仕事ができるチャンス

SNS発信からお仕事に！

無料や低コストで始めやすいSNS発信。
企業との関係性の作り方や発信の内容に一工夫するだけで
お仕事につながることも！



企業のSNSに 「いいね+コメント」してみよう

いきなり営業するよりも、相手に認知されてから営業する方が返信率が高くなります。いいねやコメントを活用し、まずは関係性を作りましょう。



SNSで「作業過程」を発信し 安心感を持ってもらおう

完成品だけを投稿するのではなく、プロセスの発信もおすすめ。仕事の過程も見える化することで安心感を生み、「この人に頼みたい」と思ってもらえます。



LINEやメルマガで 自分のファンを作ろう

ブログやSNSから自分のLINEやメルマガに登録してもらい、発信をしてみましょう。信頼感が生まれ、お仕事の依頼が来ることも。

フリーランスの案件受注方法

戦略 03

確度が高い場所を「狙い撃ち」

少ない労力で高い成果を狙う

狙いを定めて結果につなげる

やみくもに営業をしても成果につながりにくく、
心身ともに疲弊してしまいます。

結果につながりやすいところを狙って営業してみましょう。



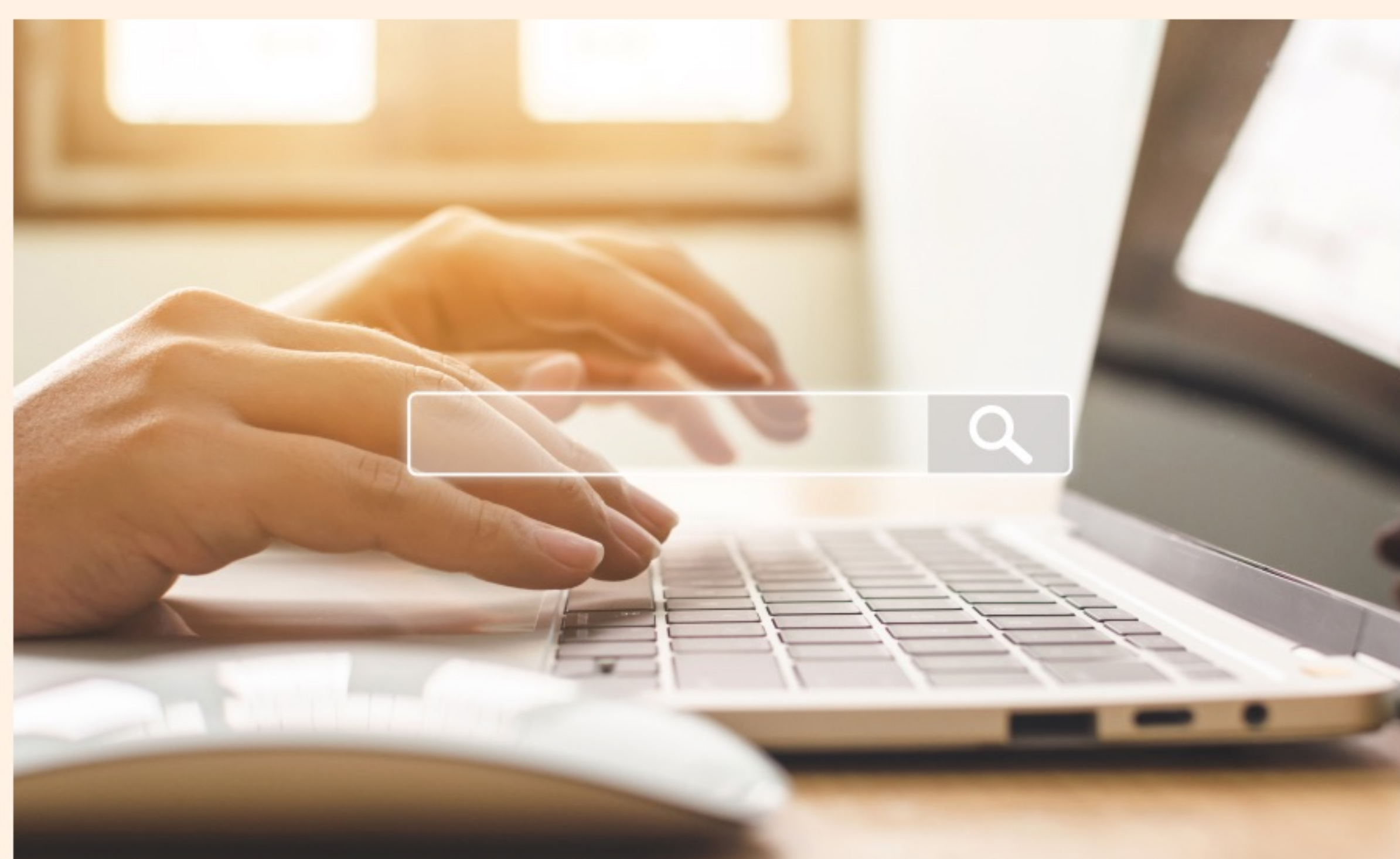
クラウドソーシングで発注している
企業に「直接」営業しよう

募集を出している＝”今すぐ外注したい”と
いうニーズが確定している状態。直接連絡
することで、手数料もかからず、両者にメ
リットがあります。



無料で「ちょっと改善提案」を
送ってみよう

「ここをこうすれば良くなりますよ」という
小さな提案をプレゼントしてみましょう。
押し付けがましくならないように注意す
ると、誠意と実力が伝わります。



新店舗・新サービスなどを展開した
事業者アプローチしてみよう

新店舗やサービスの展開後や資金調達
の直後は課題も多く、提案が受け入れや
すいタイミング。プレスリリースやSNSを
チェックし、改善提案を送ってみましょう。

フリーランスの案件受注方法

戦略 04 ひとりで抱え込まず「他力を活用」 他人の手を借りて案件に集中する

無理に営業しなくてもOK

自分一人で全て回そうとしてしまうと
案件に満足に時間が割けなくなってしまうことも。
他力を活用し、案件に集中できる環境を整えるのもあります。



同業者と仲良くなり
仕事を紹介し合おう

同業者はライバルではなく、パートナー！
忙しい同業者からの案件の紹介は強い味
方です。同業者とのつながりを作り、案件
を紹介し合える関係を目指しましょう。



営業代行を活用して
案件に専念するのもあり

営業が苦手なら無理に自分で行おうと
せず、得意なプロに任せるのも立派な戦
略です。自分は制作に専念し、フルコミッ
ットして案件を増やせます。



スキル獲得～案件受注も叶う

案件受注戦略まとめ

- 1 今あるご縁を「最大化」
- 2 SNSで見込み客を「育てる」
- 3 確度が高い場所を「狙い撃ち」
- 4 ひとりで抱え込まない「他力の活用」



「提案できるスキル」や「実績」に自信がない…なら

SHElikesがおすすめ！

SHElikesならスキル獲得～案件受注も叶う

- ✓ 充実のスキルアップ講座で未経験からプロを目指せる
- ✓ 受講中に案件を獲得できるチャンスが豊富
- ✓ 仲間や講師と一緒に実績を作りながら、フリーランスデビューを目指せます！



女性向けキャリアスクールSHElikes

Webデザイン・動画編集・ライティング・SNS運用など

50以上の職種スキルが学び放題！



未経験からでも1日15分のオンライン受講でスキルが身につく、確定申告やお仕事獲得などフリーランスに必要な実践知識も学べます。学んで終わりにならないよう、実際のお仕事案件への挑戦機会や、キャリアのプロによるコーチングサポートも充実！

[日程を選択して予約する](#) ▶