年収1000万を超えるWEBデザイナーの共通点

- フリーランス、副業でデザイナーとして活躍し収入を上げていきたい方
  - 初校の完成度
  - ビジネススキルを上げるには？
  - 案件をどうとっていくか？
  - etc
  - ワークショップ&説明会もやっています
- 複数のクライアントを持っている
  - お客さんを増やしていくことが重要
  - １箇所から1000万円はなかなか難しい
  - そのクライアントが切れてしまったら大変
  - 最初はクライアントを増やすことを意識する
  - デザインスキルとは別のスキル
  - デザインに加えてビジネスも学んで行った方がいい
- デザイン以外のスキルも重要
  - コミュニケーションの取り方
  - 収入が高いデザイナーはお客さんと仲良くなるのがうまい
  - お客さんはデザインスキルが高くても頼みたいと思わない場合もある
  - デザインスキルがそこそこでも頼みたいと感じる人もいる
  - 仕事しやすい相手になることが大事
  - コミュニケーションもスキルなので身につけていける
- やり切る
  - ひとつの仕事をしっかりやり切れない人が多い
    - デザイナーが飛んだ、動画編集者が飛んだ、結構よく聞く
  - 特にクリエイターの場合は多い
  - 無駄な仕事が増えないように考えてやることも大事
  - ただ、お客さんとの相性により大変になる場合はあるがやり切ることを大事にしてます
- 行動が早い
  - かなりの共通点
  - お客さんもスケジュールを組んでいる
  - スケジュールを守るために反応がないと他のお客さんに依頼している場合もある
  - 納期がいつでも良い案件はない
    - 特に大きな売り上げを作ってるお客さんほど、ない
  - お客さんにとっては、１ヶ月納期が遅れると、１ヶ月分売り上げが減ることになる。収入減になる
  - フットワークが軽い人はチャンスを手に入れやすい
- 成長のための自己投資をしている
  - 自分自身もかなり自己投資はしてます
  - 自己流にならないことが大事
  - お金を使って新幹線で移動するか？何日もかけて歩いて移動するか？
  - 収入を得たら、学びに投資したり、コミュニティに参加していく
    - ぐるぐる回していく
  - 朗報
    - デザイナーの場合、違うジャンルのコミュティに参加しても、デザインで元が取れることが多いのでお得
  - 経験上、無料であったり安すぎるものは、来る人の質もあまり良くない場合が多い
- 初稿の完成度が高い
  - 初稿とは？
    - 1発目のデザインアップのこと
  - 初稿の完成度が低いと？
    - 修正が大変になりそうだなと感じてしまう
    - お客さんも何回の修正をいれたいわけではない
  - 初稿の完成度が高いと？
    - 修正が楽
    - 完成までが早くなる
  - 70%、80%の完成度で出すのが良い
    - お客さんが求める70%、80%のラインとは？
    - そこまでクオリティを上げるには？
- お客さんに対する立ち位置
  - ただ言われたことをやる人だとあまり価値が高くない
    - 意外と言われたことが出来る人も多くないが、出来る人はそれなりにいる
    - ただの作業者
  - 提案できる人、伴走できる人、参謀のような意識を持つ
    - 少ない
  - お客さんが求めているもの
    - 集客アップ、売り上げアップ
      - ホームページ、ランディングページ、広告用バナー、youtubeサムネイル
    - そのための提案を出来る人の価値は高い
    - 話も通じやすい