

プレゼントコンテンツ

ココナラで、販売価格を  
**100倍**にした具体的な  
手法と手順

17000件以上ある中でWEB制作ランキング  
数十回1位を獲得した道のりを完全公開！

# ココナラで販売価格を100倍にした 具体的な手法と手順

## ■目次

はじめに

前編：効果実証済み！ココナラで稼ぐ具体的な手順

1. 勝てる領域で勝負する
2. 価格で圧倒する
3. 徹底して誠意を尽くす

後編：WEB制作の販売価格を100倍にしたズルい仕組み

1. 「満枠対応中」にする
2. 値上げして「再開」する
3. STEP1～STEP2をテストしながら繰り返す

あとがき

このコンテンツの著作権は、ぞろ屋合同会社に帰属します。個人的な利用を目的として印字や保存等する場合、その他著作権法により認められる場合を除き、コンテンツを当社、原著作者またはその他の権利者の許諾を得ることなく、複製、公衆送信、改変、切除、お客様のウェブサイトへの転載等する行為は著作権法により禁止されていますので、事前に当社にご連絡の上、許諾を得ていただくようお願ひいたします。なお、肖像、第三者の著作物・商標等が含まれている場合、当社が不適切と判断する場合等、ご利用をお断りする場合もあります。

# はじめに | 本書を読むことでわかる4つのこと

ココナラは、個人のスキルを売り買いする日本最大級のクラウドソーシングサービスです。営業収益は、2017年から2022年の5年間で約10倍（3億8578万⇒38億3721万）。今もなお、成長を続けています。



当社は、ココナラにおいて2017年からおよそ5年間で販売価格を100倍に上げることに成功しました。今ではWeb制作ランキング17,000件以上あるサービスの中で数十回1位を獲得しています。

Webサイト制作・Webデザイン

もっと見る

The screenshot shows a grid of service offers from Coconala:

- 1. トップセールス&マーケターが戦略的HPを制作します… ★5.0 (126) 500,000円
- 2. Shopify制作 デザイン&プランニング ★5.0 (31) mu\_shop... 120,000円
- 3. shopify Shopifyでプロがショップを制作・改善します 高機能… ★5.0 (4) Yuuki\_Kana... 70,000円
- 4. 集客 WordPress ホームページ制作 ★5.0 (21) WEBクリ... 280,000円
- 5. ホームページ制作 高品質・低価格・管理マニュアル付き ★5.0 (5) ディレット... 100,000円
- 6. Web業界歴10年以上のWebデザイナーが制作 ココナラ新規参入のお知らせ&プロ初更新機会 必ず満足全6ページ+ いただけます 総額160,000円 ★5.0 (1) デザイン制... 160,000円

※2023年5月30日のデータ※

本書では、ここに至るまでの道のりと手順を完全公開しています。（※**公にしづらい当社のデータも掲載しているので、限定公開コンテンツ**となります。第三者への転用はお控えください。）

現在ココナラで活動されている方も、これから始める方、検討中の方も、以下のような課題をお抱えでしたら、きっとお役に立てるでしょう。

- ✓ 自分の好きなこと、得意なことを誰かのために役立てたい。
- ✓ 本業以外で収入を得たい。
- ✓ 将来に備え、自分ひとりで稼ぐスキルを身につけたい。
- ✓ 場所や時間に縛られず、自分のライフスタイルに合わせて働きたい。
- ✓ リアルでの対話は苦手だけど、人とつながる仕事をしたい。
- ✓ 育児や家事などで生活が不規則で、パートには出れないので自宅で稼ぎたい。
- ✓ 収入を得る方法を一つでも増やしておきたい。

本書を読んでいただければ、あなたはココナラで副収入を得ながら、徐々にその事業を成長させることができます。当社が実現したように、大幅な収益増も夢ではありません。

なぜなら、以下4つのノウハウをあれこれ無駄な労力や時間を浪費せず、得ることができるからです。

**1**

**ココナラで売れるようになるための基礎的な考え方と手法がわかる**

**2**

**マーケティングで最も重要な「顧客視点」を持つための分析手法がわかる**

**3**

**顧客に評価されながら、値上げを可能にする仕組みを学べる**

**4**

**デジタルで長期的に成功するための基礎的な考え方と手法がわかる**

ぜひ、本書のノウハウを、あなたの人生とビジネスにお役立てください。

# 効果実証済み！ ココナラで稼ぐ具体的な手順

「はじめに」でもお伝えしたように、当社はWeb制作ランキング17,000件以上あるサービスの中で数十回1位を獲得させていただきました。しかも、ココナラのWeb制作サービスの中では最も高い価格帯で、通常20万円前後のサービスの中、50万円と飛びぬけた価格で提供しています。

## それほど高額なサービスが、なぜ、17,000件の中で、数十回ランキング1位を獲得できたのか？

念のためお伝えしますが、私が特段、優れた能力を持っていたわけではありません。以前、勤めていた会社の社長からは「お前は凡人以下の能力しかない！小学生レベルだ」と毎日のように怒られていましたし、ヘラヘラしていたせいでお客様を逆上させてしまったこともあります。

そもそも（今だから言えますが）ホームページ作成スキルなんて、ほぼ持たないまま、スタートしました。プログラミングやWEBデザインのスクールに通ったこともありません。ほぼ独学です。

それでも、コツコツと続けていたら、ココナラでの収入が本業をはるかに上回り、制作するホームページもかなり質の高いものを作れるようになりました。世界的なダンサーや、著名人からのサイト制作依頼のお話もいただくようになって、今ではWEB制作サービスは常に満枠。予約を受け付けるために、ひっそりと公開しては、受付中止にするのを繰り返しています。



これからご紹介するノウハウがあなたのお役に立てるのは、人より優れた能力があるわけでもない「凡人以下の私」がココナラで実績を出すためにとった戦略が、再現性の高い手法だと考えているからです。

効果実証済みであるだけでなく、失敗もたくさん経験しましたので、あなたは余計な回り道をする必要もありません。

さっそく、その手順を紹介します。大きく分けて、次ページの3つの段階があります。

# ココナラで稼ぐ具体的な手順

STEP  
1

勝てる領域で勝負する

STEP  
2

価格で圧倒する

STEP  
3

徹底して誠意を尽くす

「当たり前じゃね……？？」

と思われるかもしれません(笑) おっしゃる通りだと思います。でも、それができていないから、多くの方が失敗しているのが現実。



# 勝てる領域で勝負する

まずは、大鉄則として、勝てる領域で勝負しなくてはいけません。それには、ココナラで勝負する以上、ココナラのマーケットを理解する必要があります。ココナラのコンセプトは「個人のスキルが売り買いくるマッチングサービス」。

スキルとは、一般的に「訓練や学習によって獲得した能力」といわれます。多くの場合それは、自分が好きで頑張ってきたこと、得意なこと、求められて鍛えてきたことの中になります。ココナラでは、誰かの役に立てるスキルがあれば、ほとどのような分野でも収益を得ることができるでしょう。

しかし、注意しなくてはならないのは、そのスキルを発揮できるマーケットに十分な需要があるか？ということ。マーケットには、時流や業態やどんな人がいるかにより、お金が集まりやすいマーケットとそうでないマーケットがあります。

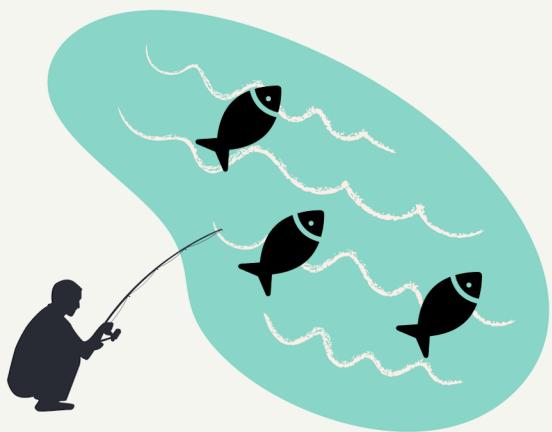
マーケットの選定を失敗すると、稼ぐことはできません。では、どんなマーケットを選ぶべきか、あるいは、選ぶべきではないマーケットとはどんなマーケットか、をお伝えしますね。

# 参入マーケットの選び方

まず、参入すべきではないマーケットから解説しましょう。わかりやすいので、"釣り"で例えます。

※顧客を魚と例えるので、不適切な表現となる部分もありますが、何卒ご容赦くださいm(\_)\_m

## A:参入すべきでないマーケット



- 明らかに魚が少ない
- 明らかに釣れるエリアが小さい
- 魚の数に対して釣り人が多すぎる
- 小魚ばかりである
- 得意な釣り方ができない
- 好きな魚がない

ココナラは、現在約300万人以上のユーザーがいて、多様な分野とニーズがあります。そのため、ニッチなマーケットも多数、存在します。

たとえ、あなたが得意なことで、提供できるサービスだとしても、顧客の数が少なければ収益を上げるのが難しいですし、ニーズに対して提供側が多すぎれば、価格競争になります。

参入すべきマーケットは、そうしたマーケットとは真逆の特徴をもちます。

## **B:参入すべきマーケット**



- 魚の数に対して、釣り人が少ない
- 釣れるエリアが起伏に富んでいて、様々なアプローチが可能
- 大小中さまざまな魚が混在している
- 自分の得意な釣り方や好きな釣り方が活用できる
- スキルを上げれば、大きな魚を狙える
- 餌を工夫することで、もっと釣れる可能性がある
- 釣り上げるまでに手間かかる

勝てる領域で勝負するには、**自分の好きなことや得意なこと**だけでなく、マーケットの選定を間違わないことが必要不可欠です。

私は、勝てる領域を、次のような公式で定義しています。

## **勝てる領域＝ 好きなこと×得意なこと×需要があること**

とはいっても、上記の説明だけでは抽象的過ぎてわかりませんよね。「魚の数やエリアの大きさや起伏といつても、どうやって調べればいいの？」と思われたでしょう。

多くの方は、マーケットをよく調べずに、自分のスキル基準で参入してしまいます。その前に、マーケットの選定が大事ですよ！と、お伝えしたかったのでした。

スキル基準で決めざるを得ないとしても、勝率を高めるためのリサーチは飛ばさないでほしいと思います。リサーチとは具体的に何かというと、マーケティング用語でいう「3C分析」。

次ページより解説していきますね。

# 勝率を高めるための3C分析

3C分析は、普遍的なマーケティングのリサーチ手法であり、哲学に通じます。

## 3C分析

1. **Customer (市場・顧客)**
2. **Competitor (競合)**
3. **Company (自社)**

マーケティングは「必要としている人に必要な価値を届けて、適切な行動を起こしてもらうこと」ですから、顧客のことをよく知り、自分たちのどんな商品・サービスをどのように提供すれば、お役に立てるかを考えなくてはなりません。

武田信玄や徳川家康も読み込んだという兵法書『孫氏の兵法』にも「**彼を知り己を知れば百戦あやうからず**」とありますが、勝つために必要な考え方だと思います。

では、具体的にココナラにおいて、どのように3C分析を活用していくべき良いのでしょうか？

実際の画面を見ながら、当社の見解を説明します。

## 1. 市場・顧客をリサーチする

ココナラには2023年6月現在、15個の大カテゴリと 小カテゴリが178個あります。全サービス出品数が約54万件。カテゴリによって違いますが最低価格は500円～2000円となっています。ここで、勝てる領域の公式を思い出して下さい。

**勝てる領域＝  
好きなこと×得意なこと×需要があること**

目的は、あなたにとって「勝てる領域で勝負する」ことですので、まずは、自分の「好きなこと」や「得意なこと」の中からココナラのカテゴリを順番に見ていきます。最低でも3つは候補をリストアップしてみてください。小カテゴリは178個もあるので、その中にあなたが活躍できることは必ずあります。  
極論、やったことがなくても、そのために勉強すれば良いのですから、将来的に「得意なこと」にする決意さえあれば、興味があるというだけでも構いません。

事例として「イラスト作成」のマーケットを次ページより見ていきましょう。

ココナラのトップページの左メニューにある15項目が大力テゴリです。

The screenshot shows the Coconala homepage with the following layout:

- Top Bar:** coconala logo, Dashboard, Transaction Management, Item Management, Analysis, Auction (NEW), Proposal, Blog, Sales.
- Header Buttons:** Search, Category, Seller, Blog, Publish, Post a blog.
- Left Sidebar (Highlighted with a red box):**
  - お仕事をココナラで依頼したい方へ
  - 実績ある出品者を厳選！
  - ココナラの法人・ビジネス版
  - [詳しく見る](#)
  - [coconala Business](#)
- Center Content:**
  - ノウハウ・動画・イラスト
  - あなたの「知りたい」が見つかる  
**ココナラブログ**
  - 商用利用OKイラスト4点 500円
  - 企業PR動画の作り方 1,000円
  - SNSで100万アクセス達成する方法
- Right Side:**
  - お友達紹介キャンペーン
  - お二人それぞれにプレゼント
  - 紹介する人 1,000円分ポイント
  - 紹介された人 1,000円分ポイント
- Bottom Left:** Category search, Browsing history, Favorites.
- Bottom Right:** Favorites link.

大力テゴリ横の「>」にカーソルを合わせると、小力テゴリが表示されます。

大力テゴリ「イラスト・漫画」> 小力テゴリ「イラスト作成」を選択すると次ページのような画面となります。

The screenshot shows the coconala website's service listing page for 'Illustration Creation'. At the top, there are navigation links for Dashboard, Transaction Management, Item Management, Analysis, Promotions (NEW), Proposals, Blog, and Sales. There are also buttons for switching to Purchase Mode, notifications, and account settings.

The main content area has a breadcrumb trail: ホーム > イラスト・漫画 > イラスト作成. A message at the top says 'Congrats! 二次利用、商業利用可能なイラスト制作致します by レコルが購入されました。' (Congratulations! Commercially usable illustration creation has been purchased by Recor.). A timestamp indicates it was 6 hours ago.

On the left, there is a sidebar with a list of categories under 'Illustration Creation': アニメ, ゆるふわ・ほんわか, ポップ, デフォルメ・ミニ, リアル, レトロ, シン. Below this is a 'Style Selection' section with icons for different styles: アニメ, ゆるふわ・ほんわか, ポップ, デフォルメ・ミニ, リアル, レトロ, シン.

Below the style selection are several filter buttons: 提供方法 (Offer Method), 対応範囲 (Scope), 出品者情報 (Seller Information), 予算 (Budget), 日時指定 (Date Range), and お届け日数 (Delivery Date). There are also two toggle switches: 満枠非表示 (Non-filled frame) and PRO認定を優先表示 (Prioritize PRO certification).

The main search results area shows 29,118 items with 1 - 60 displayed. A red box highlights the 'おすすめ順' (Recommended Order) button, which is being clicked by a cursor icon.

この画面から把握したいのは、下記の3つ。

- ①現在の小カテゴリ内のサービス出品数
  - ②現在のココナラおすすめ上位60件の最低価格と最高価格
  - ③現在のランキング上位60件の最低価格と最高価格
- ※右側のフィルタを活用すると「ランキング」順に並び変えることができます。

次に、そのサービスを提供する出品者がどのくらいいるか、調べてみましょう。

ヘッダーメニューの「出品者を探す」から該当のカテゴリを選択します。その結果から、

- ④現在の競合出品者の数

がわかります。



イラスト作成の場合は、下記のような感じでした。

The screenshot shows the coconala search interface. A red arrow points to the search term 'イラスト作成' (Illustration Creation) in the search bar. Below the search bar, there are several filters: '仕事・相談を探す' (Search for work/consultation), 'カテゴリから探す' (Search by category), '出品者を探す' (Search by seller), and 'ブログを探す' (Search by blog). On the right, there are buttons for '出品する' (Post) and 'ブログを投稿する' (Post blog). The main search results are displayed in a grid format. A large black arrow points down from the search bar area to the detailed profile of a user named 'mashio\_creat'.

検索結果 66,427 人中 1 - 40 人表示

**mashio\_creat** PRO

イラストも描けるグラフィックデザイナー | 個人 / 30代後半 / 男性  
イラスト・チラシ・ポスター・あらゆる制作物の対応出来ます。

最終ログイン: 40分前  
稼働状況: 対応可能です

実績 販売実績 301 評価 ★ 5.0 フォロワー 135

得意分野 デザイン  
ポスター・メニュー・チラシ・パンフレット: 10,000円~  
イラスト・漫画  
様々なテイストのイラスト: 4,000円~ 漫画: 10,000円~

スキル/ツール: Illustrator 経験: 11年  
photoshop 経験: 13年  
CLIP STUDIO PAINT 経験: 10年  
Logic pro X 経験: 9年

資格 ココナラPRO認定

受賞歴 ジャンプSQ奥田真 / ヤングガンガン漫画賞

作品サンプル: 5 pieces

認証状況

本人確認

66,427人が存在するということですね。ただし、ココナラには、ただ登録してるだけの休眠ユーザーも多い。そこで、左の検索フィルタで条件を絞ります。



自分が提供できる範囲に「✓」マークを入れて、数を絞っていきます。

PRO認定ユーザーを優先表示

職種・カテゴリを絞り込む

イラストレーター/絵師/漫画家

イラスト作成

フリーワード検索

登録情報

技能

経歴

資格

受賞/執筆/講演歴

ポートフォリオ

料金プラン

サービス出品

全て

テキスト

電話

ビデオチャット

認証状況

本人確認

最終ログイン

指定なし

稼働状況

指定なし

## イラストレーター/絵師/漫画家に仕事を依頼

検索結果 421 人中 1 - 40 人表示

**大川とも\_アイコン×live2dモデラー** 

  
最終ログイン：2時間前  
稼働状況：対応可能です

実績 販売実績 2,544 評価 ★ 5.0 フォロワー 810

得意分野 イラスト・漫画  
アイコン：5,000円～ 似顔絵アイコン：3,000円～  
アイコン ヘッダー セット ※受付停止中：8,000円～ 他4件

スキル/ツール CLIP STUDIO 経験：7年  
live2d 経験：1年

資格 Webクリエーター能力認定試験



他92件

**mashio\_creat** 

  
最終ログイン：45分前  
稼働状況：対応可能です

実績 販売実績 301 評価 ★ 5.0 フォロワー 135

得意分野 デザイン  
ポスター・メニュー・チラシ・パンフレット：10,000円～

イラスト・漫画  
様々なテイストのイラスト：4,000円～ 漫画：10,000円～

すると、421人まで減少しました。✓マークをつけたのは、スキルの差に関係なく、やろうと思えば誰でも登録できる項目ばかりです。逆に言えば、そこまでしていないユーザーがイラスト作成の場合99.3%いるということ。もちろんココナラ側が上位表示させるのは、きちんと情報を登録している0.7%の出品者です。なので、競合の数はフィルタ検索後の数を把握します。



ここまで4点を把握するだけでも、参入すべきマーケットであるかどうかある程度、判断できます。ここから何がわかるのかというと……

①現在の小カテゴリ内のサービス出品数

→マーケットの大きさの目安

②現在のココナラおすすめ上位60件の最低価格と最高価格

→売れやすい価格帯と参入時の期待上限単価

③現在のランキング上位60件の最低価格と最高価格

→現在のトレンドと参入時の挑戦相場

④現在の競合出品者の数

→競合の多さ

「イラスト作成」のカテゴリだけを見ると、わかりづらいので「動画編集」「SNSマーケティング」「WEBサイト制作」を比較して、マーケットの魅力度を分析してみました。  
次ページをご覧ください。

## イラスト作成

## 動画編集

SNS  
マーケティングWEBサイト  
制作A:マーケットの  
大きさ

29,119件

14,232件

6,600件

17,774件

B:売れやすい価格  
帯(相場)5,000～  
12,000円3,000～  
10,000円20,000～  
50,000円150,000～  
250,000円C:参入時の期待単  
価(最高単価)

60,000円

50,000円

180,000円

500,000円

D:参入時の挑戦相  
場(最低単価)

3,000円

3,000円

1,500円

5,000円

E:価格のふり幅  
(C-D)

57,000円

47,000円

178,500円

495,000円

F:競合の多さ

421人

215人

215人

590人

G:稼げる度  
(F÷A×E)

824.1

710

19,455

16,431

誤解しないでいただきたいのは、この分析結果はあくまでココナラ内のサービス需要を調べるための参考データであることです。稼げる度が低いからといって、参入すべきではないという意味ではありません。

繰り返しになりますが、勝てる領域とは「好きなこと×得意なこと×需要があること」ですから、好きなこと、得意なことの数値が高ければ、掛け算ですから勝ちやすくなります。そこまで大きく稼げなくても、自分の好きなこと、得意なことを強化して、勝てるようにしていく、というのも立派な戦略なのです。

ただし「稼げる度」が高い分野ほど、スキルをつければ大きく稼げる可能性が高いのも事実。価格のふり幅が大きければ、それだけ価格帯に応じた需要があり、顧客がいる、ということなので、スキルをつけるために投資できる額も大きくなります。当社がスキルゼロでもWEB制作に目をつけたのは、それが理由のひとつでした。たとえ時給が97.5円でも、スキルと実績と信頼を積み重ねていけば100倍の価値を生み出せると考えたのです。

4年以上かかりましたがその狙いは幸い、実現することができました。

もし、イラスト作成や動画編集を選択すれば、サービスの中では高額な相場の5万円で受注したとしても、50万円稼ぐには10件の受注が必要になります。

それだけクライアント様とやりとりする労力、時間がかかりますし、一人あたりに費やせる時間も分散されるでしょう。時間が余っている場合や、数をこなせるノウハウと途絶えることのない集客方法があれば良いですが、副業として収入を得たいとお考えの方でしたら、労力も時間も限られているはず。単価の低い仕事をいくつも請け負う余裕はありません。

また、スキルをつけるために自分の時間と労力を投資するなら、リターンが大きいスキルを学ぶ方が100%稼げます。そういった意味では、WebマーケティングやWeb制作を学ぶことはまだ期待できるリターンが大きいので、一から始めるのにおすすめの分野といえます。



## 2.競合をリサーチする

3C分析の2つ目は、競合を調べることです。

ココナラ内で勝つことを考えた場合、考えることは多くありません。ココナラというマーケットプレイスの中で、選ばれればいいからです。多くのユーザーは最終判断するときにココナラと、他のクラウドソーシングサイトやメディア広告をいちいち見比べることはしません。**ココナラ内でサービスを比較して、選びます。**これは、ココナラ側もおそらく意図して設計しているでしょう。マッチング手数料が収益となるモデルだからです。また、サービスの品質や価格を競い合って、ユーザーの満足度を高めることにより、ますます成長することができます。

ということは、同価格帯のサービスを出品している出品者に勝てればいい。たとえばWEB制作の場合、590人と競合がたくさんいますが、提供価格の幅は大きいので、それだけ競合性は分散されるはずです。10,000円の予算で考えているユーザーは、10万円のサービスを選択しないでしょうし、10万円の予算の人は30万円のサービスを比較検討しません。

では、具体的にどうやってリサーチしていくか説明しますね。

まずは目星をつけた小カテゴリのページを選択し、予算でフィルタをかけます。「WEBサイト制作」の場合であれば、下記のような感じです。

The screenshot shows a search results page for 'Webサイト制作・Webデザイン'. On the left, there's a sidebar with various service categories like 'Webサイト制作・Webデザイン', 'ホームページ作成', and 'ECサイト制作'. The main area has a title 'Webサイト制作・Webデザイン' and a message 'Congrats! 即日！歌ってみたをエンコード,動画制作もします by らいり【前名義：りゅあ】が購入されました。' with a timestamp '4時間前'. Below the title are several filters: '提供方法', '出品者情報', '予算' (highlighted in red), '日時指定', and 'お届け日数'. A price range filter '価格' is set from '1,000円～3,000円'. There are also dropdowns for '満枠非選択' and '表示件数' (6,708件中 1 - 60件表示). The '予算' section shows a range from '1,000円' to '2,000円'. To the right, there are promotional banners for 'WordPress' (カスタマイズ・修正), 'shopify' (すべてクリア), '楽天・Amazon' (商品画像制作), and 'YouTube' (再生回数UP). A ranking button '↑ ランキング' is also visible.

価格帯については、スキルのレベルにより違いますが、新規参入の場合やこれからスキルをつけながら挑戦するケースは、最低価格からのスタートとなるでしょう。

フィルタをかけたら、一通り、バーッとサービスを見ていきま  
す。調べるべきポイントは、もっとも重要なポイントに絞  
れば、たった3つしかありません。

**①競合の強み・弱みは何か？**

**②自社が勝っていることと負っていることは何か？**

**③口コミではどんなことが喜ばれ、どんなことに**

**不平不満を感じているか？**

これら3つのポイントをノートやエクセル、マインドマップにまとめていくと良いでしょう。

## ►競合の強み・弱みを知る

どんな業界でも、競争だけでなく、共存する選択が存在します。基本的な戦い方として、強者には喧嘩を売らず、共存の道を、弱者には競争して、打ち負かすのが、常道。

ココナラでもその方針は変わりません。圧倒的販売数を誇るサービスが、同価格帯で提供しているなら、同じようなサービスをぶつけてはいけません。

たとえば「WEBサイト制作・WEBデザイン」カテゴリーには1200件を超える販売実績のバナー作成サービスが存在します。しかも、星5。それだけ実績がある出品者に正面から勝負を挑むのは正気の沙汰ではない。その出品者が、サイトのバナーデザインでトップを獲っているなら、SNSのヘッダーデザインで勝負したり、リストティング広告画像に絞るなど、相手が得意な分野を知れば、戦い方は変わるはず。

また、同じサイトバナーでも、若い女性向けのバナー作成は苦手にしているかもしれません。あるいは、高齢者向けのバナー作成を作ったことがないかもしれない。

こうした仮説と検証を繰り返しながら調べていくわけです。

# ►自社が勝てるここと負けることを把握する

競合の強み・弱みを調べていると、自社が勝てるところ、負けるところも見えてくるようになるでしょう。

「算多きは勝ち、算少なきは勝たず」と孫氏もいっているように古来より、自社が勝てる形で相手の弱みを突くなど事前の計略なくして、勝つことはできないのです。

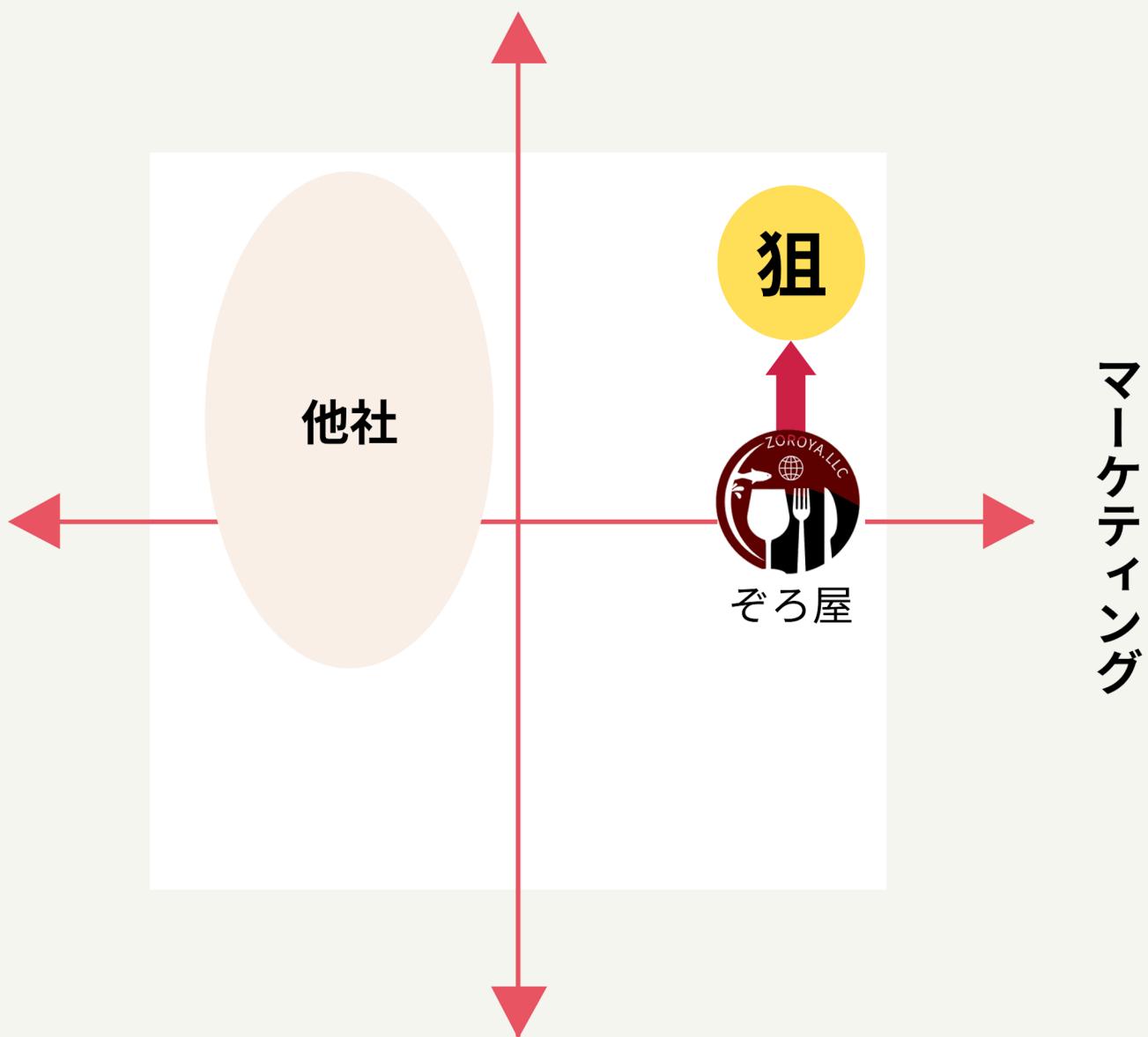
私の場合、ホームページ制作サービスで他社に勝つにはどうするか考えたとき、マーケティング×WEB制作しか道がありませんでした。ほぼスキルゼロで、独学で始めたWEB制作ですから、はじめのうちは、プログラミングやWEBデザインに自信がなかったのです。

私がWEB制作サービスを始めたころはマーケティング×WEB制作のコンセプトでサービス提供している出品者は皆無でした。今でこそ、いくつか増えてきましたが、ココナラでは当社が初めてであったと思います。

マーケティングは陣取り合戦といわれることがありますが、当社はココナラでいち早く、独自のポジションを陣取ることができたので、幸いにして順調に成長できたのかもしれません。

図にすると、次ページのようなイメージです。

# デザイン・プログラミング



なぜ、WEB制作スキルゼロの私が、5年後に販売価格を100倍にして、なおかつ17,000件を超えるサービスの中から数十回ランギング1位を獲れたのか、その戦略を端的に説明したのがこの図といえます。

デザイナーやプログラマー、エンジニアでは作れない、マーケターならではのWEB制作をコツコツと磨き続けてきたのでした。

# ►口コミ調査から売れるサービスの傾向と、やってはいけないことを理解する

口コミは、販売数が圧倒的に多いサービスから見していくと良いでしょう。販売数が多いのには、必ず、理由があるからです。長くココナラで活動しているか、他の同価格帯のサービスとは品質が圧倒しているか、組織として量産体制を整えているか。

販売数が多くれば、それだけ評価コメントも多いはずなので、細かく見ていきます。目的は「売れてる理由を探ること」。下記のようにキャプチャをとっていくと良いかもしれません。



★★★★★

yuriaozora

マメにご連絡下さり、安心してやり取りできました。  
ありがとうございました。



★★★★★

sexy\_xyz

安心してまかせられます。  
リピーターになりたいと思ってます。  
クオリティはこれからに期待して4にしちゃいます。納期は余裕を持ってお願いした方がいいかと思います。



★★★★★

WEB先案内

やりとりがスムーズなのはもちろん、ワクワクするメッセージをたくさん送ってくれました！  
仕上がりもとても良くて大満足です^ ^  
ここさんは出品者としても勉強になるところが多いです！  
またお願いしたいです^ ^

低評価コメントからは、大きな学びが得られます。ココナラではあまり悪質な口コミにならないよう、運営側がうまくコントロールしていますので、そもそも低評価コメントは多くありません。だからこそ、低評価コメントを見ると何をやってはいけないかがよくわかります。

いくつかピックアップしてみましょう。

★★★★★  
E330 | 途中終了した取引  
4月28日

引き受けた納期の確認もしたのに、納期直前まで何の連絡もない。購入者側から納品してほしいというやっつけ仕事の納品をされ、要望がよく理解できないとそのタイミングで言い出す。そしてキャンセルリクエスト。何がしたいのかわからない。引き受けられないんならそもそも依頼を受けないで欲しい。納期ギリギリにキャンセルされるならそもそもココナラにいないで欲しい迷惑な存在です。

★★★★★  
ゆうちやノバ  
2月1日

ココナラに限らず数多くのデザイナーさん等と仕事をしてきた視点からの相対評価になります。悪しからずご了承ください。ありがとうございました。

★★★★★  
mugp547 | 見積り相談  
対応が最悪だった。  
顧客ファーストという意思が一向に伝わらなかった。  
一生お願いしません。

いかがでしょうか？

低評価の原因は、サービス品質よりも、出品者の対応や誠実さにあることがわかりますよね。考えてみれば当然です。顔を直に合わせずにお金のやり取りをするので、相手の対応が雑だったり連絡が途絶えると、不安になりますよね。

逆に言えば、対応を親切丁寧にして、心を込めれば、大きく評価を下げる心配はありません。

### 3.自社の特徴・強みを理解する

3C分析の最後は、自社（個人の場合は自分）の特徴・強みを理解すること。この自社の理解が一番最後であることに、ご注意ください。うまくいかない方は、一番最初に、自社の理解をはじめがちです。

でも、市場のニーズや、競合のレベルを知らずして、自社のどんな特徴を活かすべきかはわかりません。マーケティングは常に、他者視点。顧客から、自社サービスや商品を見ないと間違なくうまくいきません。

……と、偉そうにいっていますが、私もまだまだ出来ていなくて失敗することがあります(笑)

### ►参考：自分の強みを知る「自己棚卸シート」

ココナラで稼ぎたい、という方の多くは、副業で収入アップを目指す会社員の方やフリーランスの方が多いでしょう。そこで、ご参考までに自作の「自己棚卸シート」を進呈します。当社が事業コンサルやWEBサービスで、小規模事業経営者にヒアリングする際に使用しているものです。

なお、第三者への受け渡し、コピー、転載はご遠慮ください  
m(\_)\_m

無料ダウンロードする



# 自分なりの「勝てる領域」を定義する

ここまでで、参入すべきマーケットを選び、3C分析をして勝率を高める方法を解説しました。ひとつひとつ丁寧に進めていけば、あなたの勝てる領域はある程度、定まってきたのではないかと思います。

そこで、自分なりの「勝てる領域」を定義してみてください。私の場合は、下記のように定義しました。

**勝てる領域＝**

**好きなこと×得意なこと×需要があること**



**好き**

文章を書くこと

+

自由な働き方



**得意**

マーケティング



**需要**

WEB制作

仮で構いませんし「得意」がなければ、これから得意にしていきたいスキルでOKです。実際に私も、最初は得意ではなく、ただ「知識がある」という状態でした。

## 3C分析を元にプロフィールを充実させる

さて、いよいよ、ココナラに参入するわけですが、ひとつだけ大事なアドバイスをさせてください。

### とにかく、プロフィールを充実させてほしいのです。

マーケットリサーチするときに、出品者の検索フィルタをかけたのを覚えておられますでしょうか。プロフィールを充実させている出品者は、イラスト作成でいえば、たったの0.3%でした。ということは、プロフィールを充実させるだけでも上位0.3%に入れるのです。

各項目についての書き方はココナラの公式ガイドをご覧いただければと思いますが、先ほど定義した自分なりの「勝てる領域」を軸に書き進めてください。

補足として、私からポイントを3つ、お伝えします。

1. 親切・丁寧な対応を心掛けていることを強調する
2. 競合とは異なる特徴・強みを中心に訴求する
3. 個人のスキル、実績は提供サービスに関係なくともすべて書く

参考までに、次ページで当社の事例をご紹介しますね。

## ►ぞろ屋の事例をご紹介

### 1. 親切・丁寧な対応を心掛けていることを強調する

→顔が見えないからこそ、大事にしたい縁があります。

(中略) ぞろ屋では「縁」を非常に大切にしています。デジタル上のお付き合いだからこそ、相手の立場に立って考える人間的なアナログの部分を大事にしなくては、満足のいくお取引はできないと思うのです。・・・

### 2. 競合とは異なる特徴・強みを中心に訴求する

→強みは、デザイナーやプログラマーでは作れない「クライアント様の目的にコミットする独自の戦略的ホームページ制作」。デザインだけで勝ち抜くことはできません。マーケティングの下位の概念として、デザインを考えるべきでしょう。・・・

### 3. 個人のスキル、実績は提供サービスに関係なくともすべて書く

→また、ソムリエや料理人としての経歴、レストランの店舗運営などの経験、長年磨いてきたセールスライティングのスキルも、お役に立てことがあると思います。・・・

## 価格で圧倒する

STEP1を終えただけでも、相当お疲れになってしまったのではないかでしょうか(笑) ご安心ください。実はもっとも手間がかかり、地味で退屈な作業が、STEP1です。でも、多くの人がおろそかにしている面倒くさいことでもあるので、ココナラで稼ぐには避けては通れないステップでした。

ステップ2からは、加速していきましょう。やることはシンプルです。

**同価格帯のサービスと比べて、圧倒的な  
お得感があるサービスを作ること。**

始めたばかりのころは、実績も信頼もなければ、スキルも高くないかもしれません。仮にスキルがあったとしても、当たり前の価格をつければ、同価格帯で実績のある出品者が選ばれやすくなりますので、分が悪い。

ココナラはひとつのマーケットプレイスなので、サービス同士の比較検討が容易です。似たようなサービス内容で、価格が同じであれば、実績が多いサービスが選ばれて当然でしょう。

その中で勝ち上がっていくには、価格で圧倒するのが手っ取り早いのです。手順はたったの2段階。

1. 出品する分野において、購入数が多く、評価が高いサービスを30件ピックアップする。
2. ピックアップしたサービスの内容を明らかに上回るサービスを、その分野の最低価格で出品する。

順番に説明していきますね。

## 1. 出品する分野において、購入数が多く評価が高いサービスを30件前後ピックアップする。

マーケットリサーチのときに、すでに競合については調べていると思いますが、さらに詳細に調べていきます。まずは、自分のスキルに関係なく、購入数が相対的に多くて、評価が高いサービスをひとつひとつ、見ていきます。

そして、**キャッチ、販売価格、販売実績、評価、強み、弱み、勝てるポイント**を書き出していきましょう。出品するカテゴリにもありますが、30件前後ピックアップすれば十分。

次ページのようにエクセルでまとめると良いと思います。

	サービスA	サービスB	サービスC
キャッチ	トップセールス&マーケターが戦略的HPを制作します	丸投げOK！集客に強いオリジナルのHPを制作します	コミコミ価格でイメージに沿ったホームページを作ります
販売価格	500,000円	170,000円	220,000円
販売実績	127件	67件	131件
評価	5.0	5.0	5.0
強み	デザイナーやプログラマーでは作れない戦略的ホームページが作成できる	オリジナルデザインで作れる	パッケージ化されていてお得感があり、顔出しているので安心できる
弱み	とびぬけて高い？	集客に強い根拠が書かれていない	マーケティングに弱い？
勝てるポイント	1/10の値段で同じ内容なら選ばれる？	フォロワー数1万人のSNSアカウントで無料宣伝 SNSマーケティングの要素を加えて、半額くらいなら選ばれる？	

30件も調べれば、その分野で売れている相場や品質がわかります。もし、そこまでのスキルがなくても心配することはありません。不足しているスキルは身につければいいのです。ここでリストアップしたサービスが、指標となります。

「では、どうやって稼ぐの？」と思われた方には、少し、残念なお知らせをしなくてはいけません。はじめのうちは、採算度外視で、サービス提供しなくてはならないからです。ココナラは、食べログのように評価されることで実績が積み重なり、上位表示され、ますます選ばれやすくなる仕組みです。

なので、まずは「比較されて選ばれる」必要があります。そのためには、リサーチから見えてきた勝てるポイントを明確にして、その訴求を軸に、どう考えてもお得なサービスを構築していけば、勝率が上がる。

## 2.ピックアップしたサービスの内容を明らかに上回るサービスを、その分野の最低価格で出品する。

現時点でのスキルにもよりますが、勝てるポイントがわかったら、それを軸に自身のサービスを構築していきます。同じホームページ作成でも「SEOに強い」「デザインに自信がある」「丸投げOK」「スピード重視」など、さまざまな切り口がありますから、その中で圧倒的お得感を感じられるように構築してください。実績もなく、スキルで圧倒もできないなら、その分野の最低価格で出品しましょう。

私自身の話をすれば、ココナラに参入した2017年当時、ホームページ制作の最低出品価格は5千円でした。（※現在は2万円）リサーチしたところ、それこそ「SEOに強い」「デザインに自信がある」「丸投げOK」「スピード重視」などの切り口はありましたが「マーケター視点で作る」サイトは皆無だったのでです。

しかも、5千円という価格での競合はさすがに少なく、出品サービスの質も低く見えました。そこで私は、5000円の販売価格で、熱量の高い文章で埋め尽くし、出品したところ、続々と依頼が舞い込んできたのです。当時はここまで緻密に計画を立てていませんでしたが、それでも反応がありました。

# ►時給97.5円でも心が折れないために……

ただし、心しておかなければいけません。

私自身、かなり"ブラック"なことをお伝えしていると思います(笑) 何しろ、時給換算すればとんでもない時給で働け、といっているわけですから。

実際、ココナラで5000円の販売価格でホームページ制作を請け負っていた時、時給は97.5円でした。休みを丸一日つぶしても、1000円ほどにしかならなかつたのです。その状態をどのくらい続けたかというと、およそ1年。その後、徐々に販売価格を上げていき、最終的に100倍にできたのですが、その話は後述するとして、ここでお伝えしたいのは、その苦痛を支えるメンタルのお話です。

結論からいうと、下記のような「**成功曲線**」をイメージしてください。



「成功曲線」とは、惜しくも亡くなられた経営コンサルタントの石原明さんが提唱した法則です。簡単にいうと、目標に向かって進み始めたら最初はほとんど成果が出ないのが当たり前で、コツコツ努力を積み重ねていくとある地点から急激に、目標に向かって現実が変わっていくというもの。

多くの人は、右肩上がりで直線的に成功することを期待しますが、現実はそう甘くないので、そのギャップに心が折れてしまします。でも、結果が出なくて苦しい期間は必ずがあるので、そこを乗り越えないと先に進めません。

そもそも、私が時給97.5円でもひたすら耐えてきた理由は、

- ①ココナラでの販売実績を作るため。
- ②WEB制作スキル・マーケティングスキルを磨くため。
- ③①+②で、将来的に生産性を100倍に上げるため。

でした。

③までいけば、実現したかったことを選べる人生が送れる！と「明るい未来=目標」を描いていました。

本書ではできるだけ理詰めで解説したかったのですが、結果が出ないので、ひたすら努力する期間は、長ければ長いほど苦痛で、心が折れてしまう方が多いと思いましたので、お伝えさせていただきます。

## 徹底して誠意を尽くす

ここまでくれば、たいがい購入につながるでしょう。購入してくれたら、ポイントはたったひとつ。

**「この価格でここまでするのか！」と  
購入者がひっくり返るくらい、誠意を尽くす。**

それだけをトコトン意識してください。

目的は、クチコミで高評価を得ること。ココナラでは、取引が完了すると互いを評価する仕組みがあります。このクチコミを他のユーザーはほぼ100%確認し、参考にします。いくらプロフィールやサービスページで「親切、丁寧に、心を込めて」といっても、第三者の評価にはかないません。訴求していることと、他者評価が一致して、ようやく信用されます。

クチコミ数が多ければ多いほど、その出品者の信頼度は高くなり、その評価は大きな権威性をもつんですね。

購入者の期待を大幅に上回れば、高確率で良い評価が得られるので、それで自分の出品サービスの販売実績を増やし、強力なアカウントに育っていくわけです。

# ▶高評価をもらうための5つの心構え

高評価をもらうには「期待を上回る品質をお届けすること」なのですが、それでは抽象的過ぎるので、より具体的に私が心がけていることをチェックシートにしました。  
ぜひご参考ください。



返信は、超速で。

※すぐに返信できないときはその旨を送ること。



(^^)/文字で楽しく、親しみやすく。

※文字だけのやり取りだからこそ、感情を入れる。



都度"あいさつ"を入れる。

※「こんにちは(^^)/」「暑くなりましたね(^\_^A)」など。



相手の人生を聞き、共感する。

※ビジネスライクではない会話を心がける。



損して「徳」を取る。

※クライアントファーストで、相手がいかに気持ちよく取引できるかどうかにフォーカスする。

# WEB制作の販売価格を 100倍にしたズルい仕組み

ここからは、当社が実際に販売価格を5000円から50万円まで引き上げてきた実例をご紹介します。

ただし、ご注意ください。前編が「基礎」だとすれば後編は「応用」です。基本的には前編で解説した内容をご理解いただいたものとして、進めます。

ポイントは、たったひとつ。

## インフレ状態を"意図的に"演出する

これに尽きます。

「インフレ」とは、供給よりも需要の方が多くなる状態のこと。つまり、提供サービスの価値が上がり、それにつられて価格が上がっていく状態を作っていくのです。

ちょっとズルいのは、それを"意図的"に行うこと。ココナラではそれを嫌味なく、明確に演出できるので、戦略的に「値上げスパイラル」を作ることが可能なのです。

次ページより、具体的に説明しますね。

# 値上げスパイラルの作り方

ココナラで値上げスパイラルを作る手順は以下の通りです。

STEP  
1

「満枠対応中」にする

STEP  
2

値上げして「再開」する

STEP  
3

STEP1～STEP2を  
テストしながら繰り返す

繰り返しになりますが、ココナラが素晴らしいのは、インフレ状態を嫌味なく、"意図的に"演出できるところです。これを活用しない手はありません。



STEP  
1

## 「満枠対応中」にする

そもそも出品サービスが購入されなければ話になりませんが、前編で解説した手順を丁寧に進めていけば、購入されない心配はありません。購入されたら、いったん「満枠対応中」にしてください。すると、下記のような表示になります。



なんとなく、人気があるんだろうな、という気がしませんか？ココナラの「満枠対応中」という言葉のセンスを称賛したいですよね。行列のできるラーメン屋さんのような「よくわからぬいけど、美味しいんだろうな」という印象を抱かせます。そして「今度、待たなくても食べれそうな雰囲気だったら、試してみようかな」なんて思いません？この心理について、頃合いを計り「再開」するわけです。

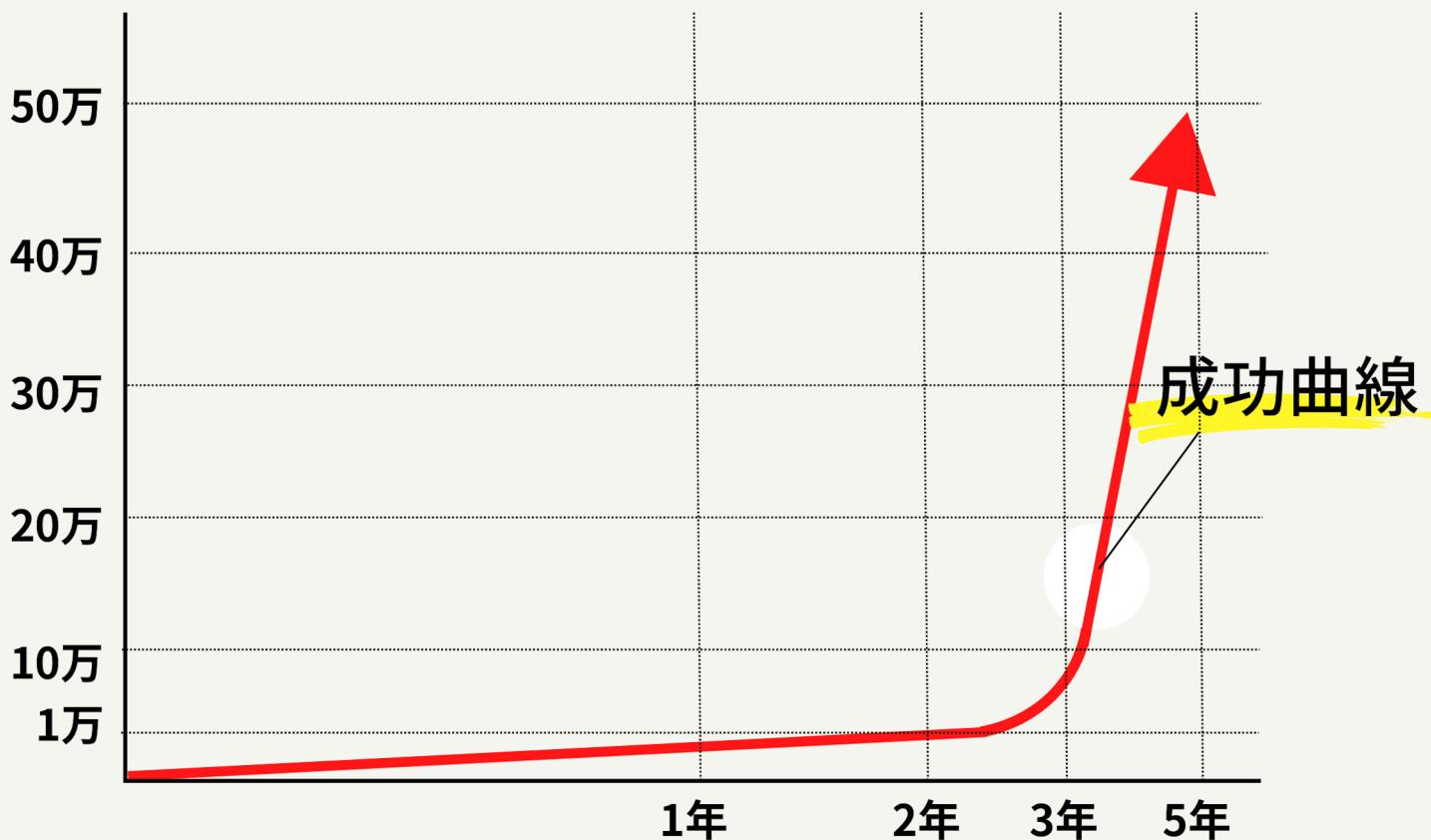
## 値上げして「再開」する

再開するときは値上げを検討してください。

ただし、一定の評価がたまるまでは「損して得を取る」で、初期段階ではむやみに値上げをしてはいけません。

値上げするペースは前述の「成功曲線」をイメージすると良いでしょう。

出品するカテゴリにもよると思いますが、私の場合は確実性を重視して、かなり慎重に進めてきました。ペースとしては下記のようなイメージです。



私の場合、およそ1年は値上げをしませんでした。今と比べ物にならないくらいスキルもお粗末でしたので、とにかく実践を重ねて、鍛える期間にしたかったのです。そういうするうち、ココナラ内での実績も積み重なり、ようやく稼げるようになったのは3年目。そこからは成功曲線そのまま、値上げスパイラルを高速で回していました。

なお、値上げをしたら、以下3つのことについて注視してください。

1

価格を上げてから、ガクッと問い合わせが減り、それが1か月続いた。

2

価格を上げてから、お気に入り数やフォロー数が減り、それが1か月続いた。

3

価格を上げてから、検索順位が価格変更前に比べ落ち続け、それが1か月後も改善されなかった。

上記のうち、2つ以上当てはまる場合は、可能性が2つ考えられます。

## A：まだ値上げするタイミングではない

## B：値上げ幅が小さすぎた

多くの場合「A」だと思って、あわてて値下げする方が多いのですが、実は「B」である場合も少なくありません。

実際に私も、経験があります。

5000円から2万円まで順調に値上げしてきたとき、ガクッと問い合わせが減りました。そこで調べてみると、1万円で出品している出品者が非常に多く、差別化が難しい状況で、もしかしたら購入者側の予算目安として2万円という額は中途半端なのではないかと思ったんです。

試しに、5万円にしてみると、どうでしょう？

1週間たたずく間に問い合わせが入り、購入につながりました。そのとき、わかりました。価格帯ごとにまったく違う顧客がいるんだ、と。

失礼な言い方かもしれません、500円には500円の顧客がいて、1万円には1万円の顧客が、5万円には5万円の顧客がいるということです。この場合は、2万円の価格帯に、顧客がいなかつたんですね。1万円の顧客層と、5万円の顧客層のはざまで、いずれかに流れてしまったのです。

## STEP1～STEP2をテストしながら繰り返す

ここまでくれば、あとは機械的に値上げをしていけば良いだけになります。

実は、一番たいへんなのは最低価格から2倍の販売価格に値上げすること。前述の「成功曲線」に対応した値上げペースをご覧いただくとわかりますが、3倍～100倍まではあっという間です。2倍にするまでがもっとも困難で、メンタル面でもきつく、疲労感はハンパではありません。私もハードな本業をこなしながらでしたし、私事ですが当時の年収以上の借金を抱えていたので、かなりキツかったです。

### ►値上げをするには根拠が必要

もうひとつ、値上げをする際は、根拠を用意しておいてください。ユーザーに対する正当な説明が必要です。

ここで真っ先に、品質、を持ってくるのは賢明ではありません。品質は重要ですが、**ユーザーは品質が良いから買うのではない**。買う前に、品質の良しあしなんて、わからないからです。

正確には「良さそうに見えるから」買います。「満枠対応中」にするのはそのためです。

品質の前に求める根拠はズバリ「提供価値」。やや複雑な話ですが、レストランの提供価値は「おいしい料理」や「くつろげるサービス」ではなく「夫婦が落ち着いて語らえる贅沢な時間」だったり「大切な人にハッピーになってもらうための有効な手段」だったりするわけです。

これが、マーケティング的にいうと「ベネフィット」になります。値上げをするときには、この「ベネフィット」をブラッシュアップしてください。

当社のホームページ作成サービスで言えば、はじめは「最安値で結果にコミットできる」でしたが、それが「競合と比較して選ばれる」になり、やがて「事業を成長させ、費用効果的に集客が可能」になり、そして「激動の時代を勝ち続ける」というように変化してきました。

もちろんそのベネフィットを支える品質あってこそですが、値上げの根拠を「品質が高いから」だけでは、顧客は心から納得して買ってはくれないわけです。私が32万円から一気に40万円まで引き上げたときは、コロナ禍で、世界中が不安になっているときでした。そこで「激動の時代を生き抜くには、デザインではなく、戦略です」と打ち出したところ、問い合わせが急増したんですね。

どこよりもお洒落で、SEO対策もばっちりで、スピード納品可能です！ していたら、値上げに失敗していたでしょう。

## ►断る勇気

収益にならぬいうちは、どんな仕事でも引き受けたい、と思うのが人情ですが、私はあまりにこちら側を尊重してもらえない場合や、事前の打ち合わせで約束が守られない場合、依頼をお断りしてきました。

ホームページ制作は、比較的長いお付き合いになることが多いですし、心の底から相手のお役に立ちたいと思えないと、かなりストレスになります。

限りある時間で、最大効率を求めるのは事業として当然ですが「利」ばかりを求める、顧客との関係も、事業の成長も悪影響を及ぼしかねません。同様に、自身の内面を磨くのをおろそかにしていると、値上げ幅と実際の価値とが見合わなくなる可能性もあります。

**値上げは、自他ともに幸せになる為に行うべきものです。**

私は、縁と恩と感謝をたいせつにするというのがポリシーなので、いくらお金を積まれても、出来ない仕事ややりたくない仕事を無理して引き受けません。

こうした姿勢も、今思えば功を奏したのかなと思っています。

# あとがき | 結局、人生を左右するのは「人間力」

---

ココナラでの活動を通して、深い学びになったのは、自分が思っている以上に、人柄や誠実さ、ひっくるめて言えば「人間力」を重視している方が多いということです。

付き合うクライアント様を選んでいるから、ということもあるかもしれません。私は毎回、仕事をお受けする前に「なぜ、数あるWEB制作者の中からぞろ屋を選んでくださったのですか？」と聞くようになります。

すると、半数くらいの方が「文章の熱量が他とは次元が違うを感じた」「たくさん見て回ったけど、いちばん信頼できる人だと思った」「評価コメントを見て、人柄の良さが伝わった」など、実際の納品物ではない「人間力」に言及するのです。

誤解しないでいただきたいのですが、私は決して、自分が「人間力に優れている」と思っているわけではありません。ただ、今、生きられるのは、これまで受けた恩と、人の縁があるからで、そのことに対する感謝を片時も忘れたくない、という思いで生きてています。

そして、自分が大切にしてきたことを、結果的に評価していただき、成約につながっていることを思うと、テクニカルな側面ばかり見ていてはいけないな、と気づかされます。



こんなこと言うと、ここまでお伝えしてきたノウハウは何だったんだ？と思われるかもしれませんが「人間力」に勝る、ビジネススキルはないのかもしれません。「人間力」さえあれば、多少、マーケティングがまづくとも、うまくいくはず。きっと、周囲が手助けしてくれるから。

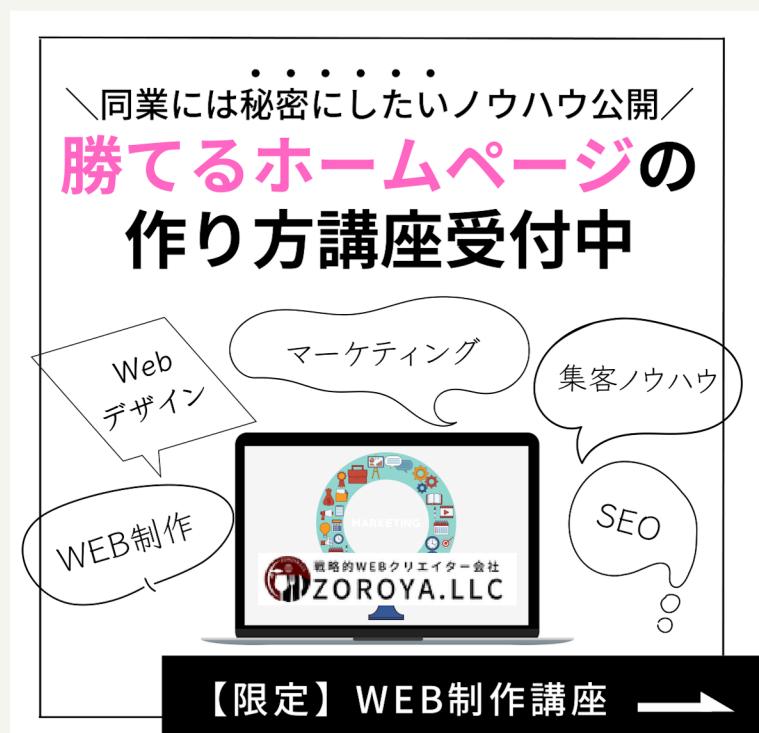
本書の最後にお伝えしたいのは、その「人間力」と「マーケティング」のバランスが大事、ということです。その両輪でビジネスを走らせていくことが、持続性ある経営に繋がるのではないか、と半ば確信をもって仮説を立てています。ひと昔前は「論語とそろばん」と言わっていました。今は「人間力」と「マーケティング」といった方がしっくりきますよね。あなたはどう思われますか？

もしよければ、本書の感想や質問をお聞かせください。LINEでもメールでも構いません。SNSのメッセージからでもOKです。

今回のご縁があなたにとって、良いものとなることを切に祈ります。ここまでお読みくださり、ありがとうございました。

# 少しだけご案内

当社では「WEB制作」「マーケティング」「コンサル」スキルを一石三鳥で学べる【勝てるホームページ作成講座】を人数限定で開講しています。講座では、年収1千万を軽く目指せるノウハウを完全公開しており、非常に費用対効果の高い内容だと思いますので、ご興味あればお問い合わせください。



**必要としている人に  
必要な価値を正しく届けるマーケティングで  
日本を強くする**



<https://zoroya.co.jp>



**著者：内田 正彦** 勝てるホームページ作成会社ぞろ屋 代表

東京都出身、大阪芸術大学文芸学科卒。デザイナーやプログラマーでは実現できないマーケターならではの戦略的WEB制作が得意中の得意。会社員時代は、関西の高級イタリア料理店で、バーテンダー、ソムリエ、料理人、店長職など現場から経営まで幅広い経験を積み、その後、セールス、マーケティング部門で実績を重ねる。ココナラWebサイト制作ランキングで数十回1位獲得。ふるさと納税サイトのLP制作では34万件中最高7位獲得。makuake企画販売で約2万点中1位、達成率10,000%超のLP制作など実績多数。