

仕事が欲しいコピーライターが 今すぐに始めるべき3つのアクション

仕事が欲しいコピーライターはまずなにから始めるべきなのか？

これまで漂流記でも何度も取り上げている話題だが、「未だにアクションを起こしていない」という人はシンプルにこの3つをまず行っていくようにしよう。

1. 周囲に言いふらそう



最初にやるべきことは周りの人たちに「コピーライターになった」と伝えることだ。

「恥ずかしい」など、人によってはメンタル的なハードルが存在するため、すぐにできる人とできない人とで差が出るのだがこれは**絶対にやるべきだ**。仕事はどこからやってくるかわからない。そして本当にプロとしてやっていくのであれば遅かれ早かれあなたは周りの人間に自分の仕事を伝える時が必ずくる。それなら早いに越したことはない。

広尾にあるバーのマスター（いわば僕の人生の師匠）は昔、僕に「**親のスネは骨までしゃぶれ**」と教えてくれた。当時20歳かそこらの僕は「親から自立して一切迷惑を掛けないこと」=オトナだと思っていた。けど違う。親は子に頼られることを嬉しく思うものだ、と。その気持ちを知った上で“あえて”頼ってあげること。頼らせてもらうこと。これができてこそオトナなんだな、と考え方が変わった。これはビジネスでも同じことだと思う。**コネは使い倒せ（笑）**

周りに頼ってこそ、周りに素直に助けを求められる人間こそが仕事では成功する。仲の良い間柄であればあなたに喜んで力を貸してくれるだろう。だからあなたは堂々と周りに頼るべきだ。「**こういう仕事を始めたからこんな人がいたら紹介してくれ**」と周りにどんどん伝えていこう。そして実際に仕事に繋がったらしっかりとお礼をしよう。

そういった活動が数日後、数カ月後、数年後、どこで実を結ぶかわからない。僕自身、2年以上時間が空いてから「そういえばコピー書けるんだよね？」と連絡をもらったことがある。そんなことは全然あり得る。特に、個人的にネットビジネス系と違って良いのは、コピーライターは誰から見てもクリーンなので人に伝えるのに躊躇う必要がない(笑)俺はこんなことをやってるんだ！と大きな声で伝えていこう。

2.クラウドソーシングをはじめよう



初心者はランサーズをやろう。ネット上で仕事が取れるクラウドソーシングを使わない手はない。とても便利だ。ぶっちゃけ飽和はある。けど、**飽和とかどうでもいい**。というか飽和とか気にしてたらビジネスなんてできないし差別化という工夫も生まれない。

「考える」「応用する」「試してみる」。こんな発想を持ち続けていれば、そもそも「ランサーズって単価が安いし…」とか「仕事が取れるかどうかって運だし」なんて言葉は絶対に出てこない。

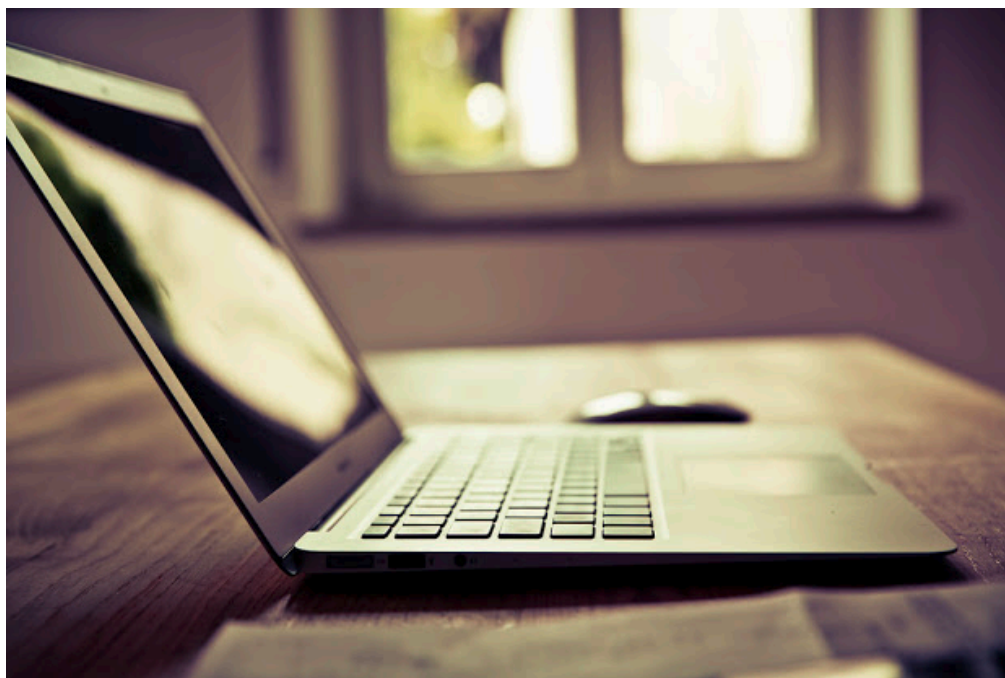
事実、ランサーズだけで生活していくだけの仕事を獲得するのは可能だし、実際に僕がちょっとしたコツを教えるだけで仕事がサクサク取れるようになったコピーライターは何人もいます。仕事を取

っていく中で相性の良いクライアントと関係性をガッチリ築いて、リピート案件をどんどん引き出していけばさらに安定する。

3つ目にも関連してくるが、そういった実践の中で得たこと、学んだことをブログやSNSで発信していけば、オリジナルの情報発信になる。結果、良いサイクルが生まれる。

いずれにせよ正しい使い方を知って、それを応用して、、ということを行っていればその気になればいつでもクラウドソーシングですぐに新規のクライアントが取れる。クラウドソーシングは非常に攻略しがいのある媒体だ。

3.情報発信をしよう



クラウドソーシングが即効性のある方法だとしたら情報発信によって自身の媒体を作ることはいわば長期的な戦略。ただ、やっているかやっていないかで今後の伸び具合が大きく変わってくる。

媒体があるということは受注できる体制が整うということ。そもそもランサーズなどは基本的に「攻め」の媒体なので自動的に仕事が取れるなんていうことは期待できない。そこで自分のサイトやSNSを用意しておけば、あなたの投稿やコンテンツに興味を持った人からメッセージをもらうことができる。

漂流記では基本的に「コピーライター」に向けて情報発信しているけど、結果的に「コピーを依頼したい人」「マーケター」も読者に多くなり、仕事の依頼をブログ経由でもらうこともある。すでにある程度の実績がある人であれば、デザイナーのように自分のポートフォリオのようなものを実績として用意しておいてもいいだろう。

コピーライターの多くはこういう地道なことをやっていない。だからこそ効果がある。あと自身のアピールをする場合は、専門分野を作ることがオススメ。

単純に「Webセールライターやってます」じゃ連絡なんてまず来ない。相手の気持ちになって考えてみよう。あなたが得意とするジャンルは何か？納期はどのくらい？そもそも仕事受けてくれるの？どうやって連絡すればいいの？仕事の進め方は？単価は？細かいメニューを作る必要はないが情報発信をしていく中でそういった要素を普段から混ぜ込んでおけば、読者は仕事を依頼するイメージが湧きやすくなるだろう。

情報発信に関しては単なる受注ではなくコンテンツ販売やセミナーやコンサルティングなど展開の仕方は複数パターンあるのでここでは全部について触れることはしないが、いずれにせよ必ずやったほうがいい。

以上3つが、コピーライターとして活動を始める際に真っ先に始めることになる。まだやっていない人はこの際に始めていこう。

菅又

「もっと詳しい仕事の取り方が知りたい…」という方はこちらから。

http://mka.y-ml.com/form_if.cgi?type=1&id=CAAW