

コーヒーを注文するような気軽さで
フリーランスに戦略を提供する

気軽なストラテジー

プレミアムプラン



PREMIUM PLAN

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」の進め方・目的

5回のレッスンを通じて、フリーランスとしての戦略を策定します。

進め方



目的



フリーランスとしての戦略を策定すること

- 戦略とは「何をすべきか・すべきではないか」を決めることです。
- 本サービスでは、誰に・何を・どのように販売すればよいかを5回のレッスンで話し合い、合計30~40枚ほどの資料としてまとめます。

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

レッスンでは、各回のテーマに沿ってディスカッションをしていきます。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方の
コンセプトを決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

あなたの戦略まとめ

ホームページ制作を手掛けるフリーランスとして活躍しましょう！

進め方

Day 1 フリーランスとしての
ゴールを設定する 

Day 2 自分が戦う環境を
理解する 

Day 3 戦い方の
コンセプトを決める 

Day 4 コンセプトを
具体化する 

Day 5 アクションプランに
落とし込む 

あなたの戦略まとめ

- Web制作会社で働いていますが、会社から言われたやりたくもない仕事から解放される、つまりやりたいことをやりながら経済的に自立することを望んでいます
- そのため、**Web制作のフリーランスとなって年収1,000万円**を目指します

- ホームページ作成を希望する小規模企業（従業員～10名）が主な顧客です
- 無限にいる競合から、女性向けデザインの実績やコミュニケーション能力という**強みを活かし「どの属性の競合となら十分戦えるか」を見極める必要**があります

- 自身の強みから逆算すると、ホームページ作成における手法（男性・女性向け）×依頼者属性（ホームページ作成初心者～上級者）で市場を捉えるべきです
- ゆえに、**女性向けのホームページを初めて外注する方向けのサービスが有望**です

- ホームページ制作をパッケージ化し、**面談全7回・合計1か月間で提供**します
- 類似サービスの価格帯よりも5万円低い、**20万円/件での受注**を目指します
- サービスページを作成し、**直接交渉&有料広告&口コミで顧客を獲得**します

- まずはサービスページ作成などを経て、**2か月後（2023年6月）に独立**します
- 1か月で初案件獲得、3か月で年収600万円突破、6か月で年収1,000万円突破を目標として掲げ、小さな成功体験を着実に積み上げていきましょう

Day 1 「フリーランスとしてのゴールを設定する」 まとめ

ゴールは、Web制作のフリーランスとして年収1,000万円を獲得することです。

現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？

現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？

「会社から言われたやりたくない仕事」に取り組むことに不満を感じています。

現状の生活の棚卸しすると・・・

- Web制作会社の社員として、これまで10年ほど過ごしてきた
- 仕事自体に楽しみも見出しており、年収も600万円、休みもそこそこあって、部下もいる程度は楽しい生活を送れている
- しかし、会社員である以上、自分の好きなWeb制作だけではなく、その他の雑務や会議など、興味がないことにも時間をあてる必要があり、この状況から脱したい
- 組織人である以上、組織のゴタゴタに巻き込まれるのも仕方ないが、うんざりしている
- 毎日6:00に起きて、20:00に退社し、そこそこのお金をもらって組織の中で埋もれていくことに漠然とした恐怖・不安がある

特に大きな不安や悩みは・・・

会社から言われたやりたくない仕事から解放されたい！



- Web制作会社の社員として、ある程度充実した生活を送っています
- しかし、「会社から言われたやりたくない仕事」に取り組むことに対しては、大きな不満を感じています

将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？

将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？

自分のやりたいことをやりつつ、個人として経済的に自立することが理想です。

理想1
自分のやりたいことをやる！

Web制作を行うこと自体は本来に楽しいため、引き続き取り組んでいきたい。ただし、仕事内容（テーマ・費用・納期など）は自らの意思で主体的に選んでいきたい。



理想2
個人として経済的に自立する！

組織にいる以上、面倒事を避けては通れないため、個人として自立した生き方をしたい。自分個人を評価してもらい、個人としての働きに対して報酬を受け取る生活を送りたい。



&

- 会社からの指図ではなく、自分のやりたいこと、つまり自分が興味のあるテーマのWeb制作に絞って働きたいと考えています
- 加えて、会社員ではなく個人として経済的に自立することも望んでいます

理想を具体化すると、どのように定義できるでしょうか？

理想を具体化すると、どのように定義できるでしょうか？

Web制作のフリーランスになり、そのうえで年収は1,000万円を目指します。

「理想の状態」の具体化内容

- フリーランスとしてWeb制作を行い、自分のやりたいことだけに集中する
- フリーランスとして自分の力だけで案件を受注し、年間1,000万円以上（現職+400万円）獲得することで、個人として経済的に自立する

この「理想の状態」を実現するための戦略（何をすべきか・すべきではないか）を一緒に考えていきましょう！



- こうした理想を叶えるためにWeb制作のフリーランスとなり、そのうえで年収1,000万円を目指します

Day 2 「自分が戦う環境を理解する」 まとめ

小規模企業を顧客に見据えつつ、競合や強みに合致した市場選びが必要です。

フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？

フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
ホームページ作成を希望する小規模企業を、顧客として想定しています。

	個人	小規模企業 従業員～10名	中規模企業 従業員10～99名	大規模企業 従業員100名～
単価	～20万円	～100万円	～500万円	～1,000万円
ニーズ	あり フリーランス/小規模事業者以外と契約する予算なし	なし 大手Web制作会社と契約する傾向強		
競争	既に多数の競合が存在			

中規模・大規模企業はフリーランスでは相手にはされません。相手にされる個人・小規模事業者について、いずれも多数の競合が存在することを考えると、「より単価の高い小規模企業をどのように攻略するか」という発想が最善と考えられます。

- 顧客の候補としては、個人や小規模・中規模・大規模企業が考えられます
- このうち、フリーランスへの発注ニーズがあり、かつ単価も相対的に高い小規模企業（従業員～10名）がターゲットとして有望と考えられます

同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？

同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
スタイル・手法・専門性・依頼者属性などに応じ、多様なプレイヤーがいます。

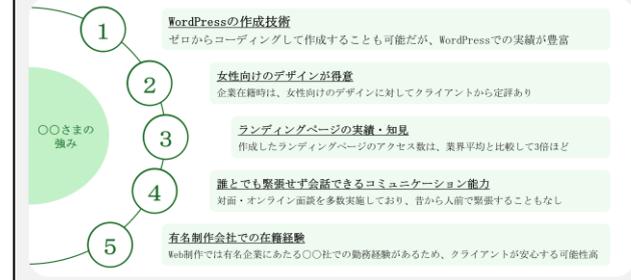
	スタイル	手法	専門性	依頼者属性
WordPress		フラット・ミニマル	ランディングページ	初心者
WIX		ポップ	コーポレート	中級者
ペライチ		フェミニン	ネットショップ	上級者
STUDIO		ビンテージ・レトロ	ブログ	...
JIMDO		イラスト	Webシステム	
BASE		フリースタイル	プラットフォーム	
...		

無限にある競合の組み合わせから、「どの競合となら自分が十分戦えるか」を見極める必要があります。

- 中規模企業をターゲットにする競合は、Web制作のスタイル・手法・専門性・依頼者属性などに応じて、多様なプレイヤーに分類することができます
- そのため「どの競合となら自分が十分戦えるか」を見極め、戦う市場を選定するべきです

競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？
フリーランスとして武器になりそうな強みは、大きく分けると5つあります。



- 強みは大きく5つに分類でき、この強みを活かせる戦い方を見つける必要があります
- 具体的には、①WordPress技術、②女性向けデザイン、③ランディングページの実績・知見、④コミュニケーション能力、⑤有名制作会社の在籍経験です

Day 3 「戦い方のコンセプトを決める」 まとめ

コンセプトは「女性向けのホームページを初外注する方」向けサービスです。

環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるでしょうか？

環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるでしょうか？
強みから逆算すると、手法 × 依頼者属性で切り分けることを提案します。

ターゲットはすべて小規模企業（従業員～99名）

GOOD	BAD	BAD
市場の切り口 例1	市場の切り口 例2	市場の切り口 例3
手法 × 依頼者属性	スタイル × 有名企業の在籍経験	スタイル × 専門性
女性向けホームページ	WordPress	WordPress
競合	競合	競合
競争力大	競争力小	競争力小
初心者	有名企業に在籍あり	ランディングページ
上級者	有名企業に在籍なし	フルスタラッチ
男性向けホームページ	フルスタラッチ	フルスタラッチ

女性向けデザインが得意で、コミュニケーションも得意であるため、最も有望な切り口と想定

WordPressが否かは、顧客目録でそこまで重要でなく、かつ有名企業に在籍者も市場に多数存在

左記と同じくWordPressの重要性は低く、かつランディングページの作成者も市場に多数存在

- 「女性向けデザイン」や「コミュニケーション能力」という強みから逆算すると、手法（男性・女性向け）×依頼者属性（ホームページ作成初心者～上級者）で市場を捉えるべきです

ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？

ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
「女性向けのホームページを初めて外注する方」を対象にすべきと考えます。

「女性向けのホームページを初めて外注する方」の悩み

- 顧客の女性が気に入るデザインが分からない・・・
- デザインだけでなく、構成も工夫したい・・・
- ホームページを作成したことがないから不安・・・
- 作成者とのコミュニケーションをうまく取るか・・・

具体的なニーズ・競争状況

- 幸いなことに、「女性向けのホームページ」および「ホームページを初めて外注する方向け」のサービスはニーズが大きい一方、まだまだ競争が少ない。
- すなわち、この両者の組み合わせることで、顧客のニーズに特化したながら競争を避けつつ、サービスを提供することができる。

コロナ/ランサーズ/クラウドワークスにおける類似サービスの発注件数（2023年中）

サービス	発注件数
合計	800
コロナ	400
ランサーズ	200
クラウドワークス	200

- 細分化された市場の中でも、「女性向けのホームページを初めて外注する方」を対象にすべきです
- これにより、非常に強いニーズに対して、少ない競合の中で戦うことができます

何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？
「女性向けのホームページを初めて外注する方」向けサービスで深堀ります。

コンセプト

「女性向けのホームページを初めて外注する方」向けのホームページ作成サービス

深堀りすべきポイント

サービスの具体的な内容
上記コンセプトをどのようにサービスとして落とし込むか（支援ステップ など）を考える。

価格
顧客が価値を認め、競合との差別化ができ、かつコストや得たい収入に合致する金額を考える。

提供方法
サービスページの作成、CtoCプラットフォームの活用、会社員時代の繋がり活用など、最善手を考える。

顧客の獲得方法
費用対効果の優れた顧客の獲得方法を考える。

- 「女性向けのホームページを初めて外注する方」を対象とすることを前提に、サービスの具体的内容・価格・提供方法・顧客の獲得方法について深堀りしていく必要があります

Day 4 「コンセプトを具体化する」 まとめ

ホームページ制作を1か月・20万円で提供し、サービスページから集客します。

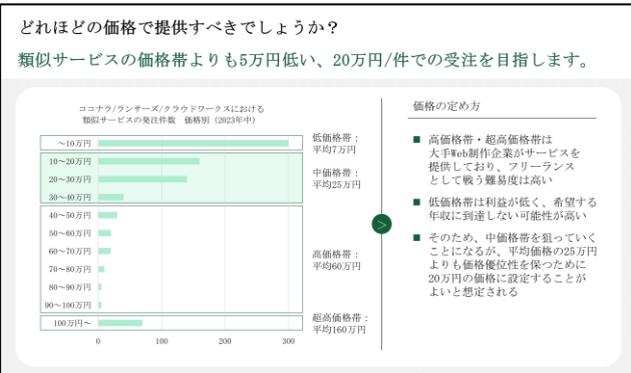
どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？

どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
ホームページ制作をパッケージ化し、面談全7回・合計1か月間で提供します。

パッケージ内容	期間	具体的な取組内容
① ホームページ制作パッケージ		
① 初回打ち合わせ	1日間	金額・支援内容・スケジュールについて、クライアントと面談を行って合意します。
② ワイヤフレームの確認	5日間	ワイヤフレーム（レイアウト）を作成し、イメージをすり合わせます。
③ 仮デザインの確認	5日間	仮デザイン（完成度50点）を作成し、修正箇所のすり合わせを行います。
④ 本デザインの確認	5日間	本デザイン（完成度100点）を作成し、修正箇所のすり合わせを行います。
⑤ コーディング・ホームページ初案の確認	5日間	本デザインをもとにコーディングを行い、動作するホームページを確認してもらいます。
⑥ 納品	1日間	実際の端末での見え方を確認していただき、問題なければそのまま納品となります。
⑦ アフターフォロー	7日間	納品後1週間はアフターフォローとして、クライアントからの修正依頼に応じます。

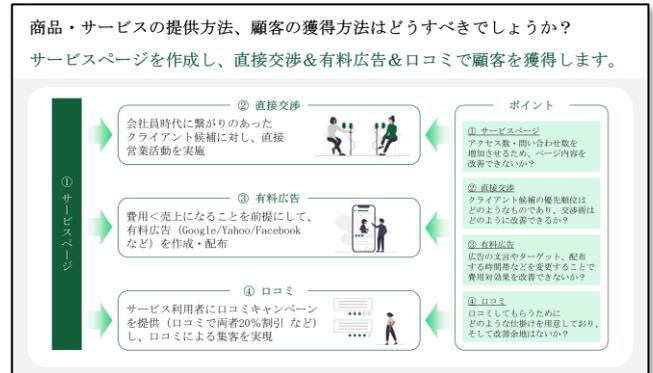
- ホームページ制作をパッケージとして提供します
- 具体的には、合計7回の面談を行いながら、1か月間に渡って支援を行います

どれほどの価格で提供すべきでしょうか？



- 高価格帯・超高価格帯はフリーランスが相手にされません
- 低価格帯は希望年収1,000万円に到達しない可能性が高いです
- そのため中価格帯で戦い、かつ競合よりも割安な20万円/件で受注することを目指します

商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどのようにすべきでしょうか？



- サービスページを作成して集客する方針を採用します
- そのうえで、会社員時代の関係者に直接交渉、有料広告を使用、口コミを誘導するなどして、顧客の獲得を目指します

Day 5 「アクションプランに落とし込む」 まとめ

2023年6月からフリーランスとして活動し、11月には完全に自立します。

フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？

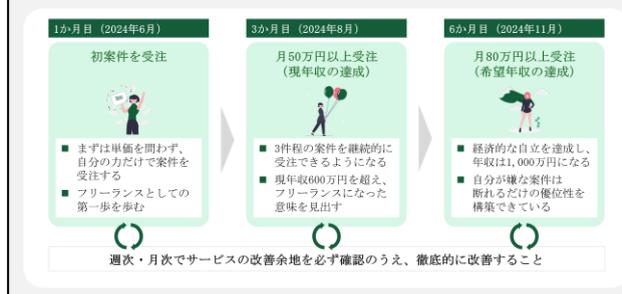
フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
まずはサービスページの作成などを行い、2か月後に独立します。



- 2023年4月からの2か月間は、会社員として勤めつつ、フリーランスになるための準備をします
- 2023年の6月からは、フリーランスとして独立します

活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？

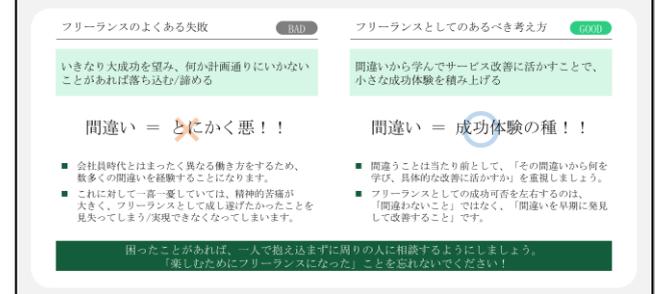
活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
1か月/3か月/6か月ごとに目標を設け、週次・月次で振り返りを行いましょう。



- 1か月目で初案件の受注、3か月目で月50万円以上の受注、6か月目で月80万円以上の受注を目指します
- そのうえで、週次・月次で活動の振り返りを行い、サービス品質を改善し続けます

今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？
「いきなり大成功」ではなく、小さな成功体験を積み上げていきましょう。



- 間違えることは当たり前であるため、「間違わないこと」ではなく、「間違いを早期に見つけて改善すること」を重視していきます

目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

Day 1のテーマは「フリーランスとしてのゴールを設定する」です。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方の
コンセプトを決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？

「会社から言われたやりたくもない仕事」に取り組むことに不満を感じています。

現状の生活の棚卸しすると・・・

- Web制作会社の社員として、これまで10年ほど過ごしてきた
- 仕事自体に楽しみも見出しており、年収も600万円、休みもそこそこあって、部下もいてある程度は楽しい生活を送れている
- しかし、会社員である以上、自分の好きなWeb制作だけではなく、その他の雑務や会議など、興味がないことにも時間をあてる必要があり、この状況から脱したい
- 組織人である以上、組織のゴタゴタに巻き込まれるのも仕方がないが、うんざりしている
- 毎日6:00に起きて、20:00に退社し、そこそこのお金をもらって組織の中で埋もれていくことに漠然とした恐怖・不安がある

特に大きな不安や悩みは・・・

会社から言われた
やりたくもない仕事から
解放されたい！



将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？

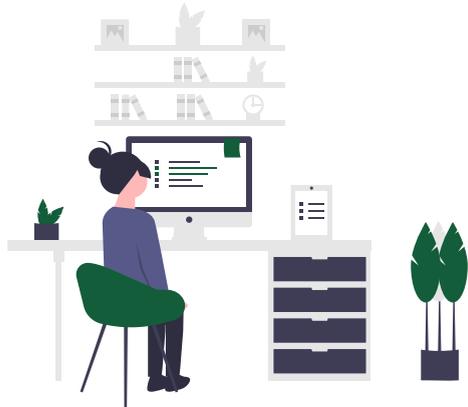
自分のやりたいことをやりつつ、個人として経済的に自立することが理想です。

理想1

自分のやりたいことをやる！

Web制作を行うこと自体は本当に楽しいため、引き続き取組んでいきたい。

ただし、仕事内容（テーマ・費用・納期など）は自らの意思で主体的に選んでいきたい。



理想2

個人として経済的に自立する！

組織にいる以上、面倒事を避けては通れないため、個人として自立した生き方をしたい。

自分個人を評価してもらい、個人としての働きに対して報酬を受け取る生活を送りたい。

&



理想を具体化すると、どのように定義できるでしょうか？

Web制作のフリーランスになり、そのうえで年収は1,000万円を目指します。

「理想の状態」の具体化内容

- フリーランスとしてWeb制作を行い、自分のやりたいことだけに熱中する
- フリーランスとして自分の力だけで案件を受注し、年間1,000万円以上（現職+400万円）獲得することで、個人として経済的に自立する



この「理想の状態」を実現するための戦略（何をすべきか・すべきではないか）を一緒に考えていきましょう！



目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

Day 2のテーマは「自分が戦う環境を理解する」です。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方のコンセプトを
決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

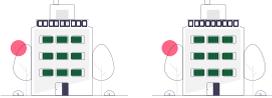
1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？

ホームページ作成を希望する小規模企業を、顧客として想定しています。

	個人	小規模企業 従業員～10名 GOOD	中規模企業 従業員10～99名	大規模企業 従業員100名～
				
単価	～20万円	～100万円	～500万円	～1,000万円
ニーズ	あり フリーランス/小規模事業者以外と契約する予算なし		なし 大手Web制作会社と契約する傾向強	
競争	既に多数の競合が存在			

中規模・大規模企業はフリーランスでは相手にされません。
相手にされる個人・小規模事業者について、いずれも多数の競合が存在することを考えると、
「より単価の高い小規模企業をどのように攻略するか」という発想が最善と考えられます。

同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？

スタイル・手法・専門性・依頼者属性などに応じ、多様なプレイヤーがいます。

スタイル	×	手法	×	専門性	×	依頼者属性
WordPress		フラット・ミニマル		ランディングページ		初心者
WiX		ポップ		コーポレート		中級者
ペライチ		フェミニン		ネットショップ		上級者
STUDIO		ビンテージ・レトロ		ブログ		...
JIMDO		イラスト		Webシステム		
BASE		フリースタイル		プラットフォーム		
⋮		⋮		⋮		

無限にある競合の組み合わせから、「どの競合となら自分が十分戦えるか」を見極める必要があります。

競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるでしょうか？

フリーランスとして武器になりそうな強みは、大きく分けると5つあります。

〇〇さまの
強み

1

WordPressの作成技術

ゼロからコーディングして作成することも可能だが、WordPressでの実績が豊富

2

女性向けのデザインが得意

企業在籍時は、女性向けのデザインに対してクライアントから定評あり

3

ランディングページの実績・知見

作成したランディングページのアクセス数は、業界平均と比較して3倍ほど

4

誰とでも緊張せず会話できるコミュニケーション能力

対面・オンライン面談を多数実施しており、昔から人前で緊張することもなし

5

有名制作会社での在籍経験

Web制作では有名企業にあたる〇〇社での勤務経験があるため、クライアントが安心する可能性高

目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

Day 3のテーマは「戦い方のコンセプトを決める」です。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方のコンセプトを
決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

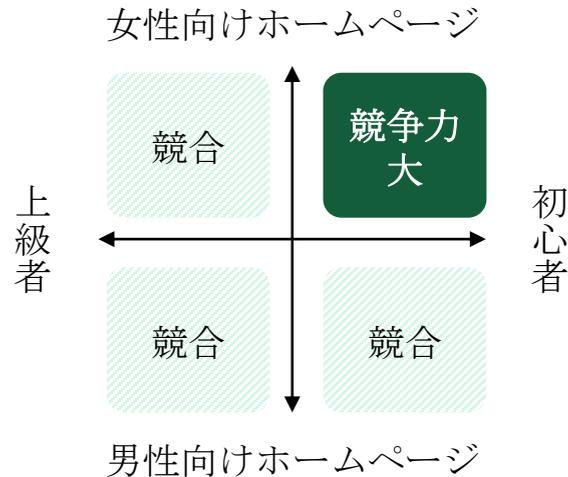
環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるでしょうか？

強みから逆算すると、手法 × 依頼者属性で切り分けることを提案します。

← ターゲットはすべて小規模企業（従業員～10名） →

GOOD

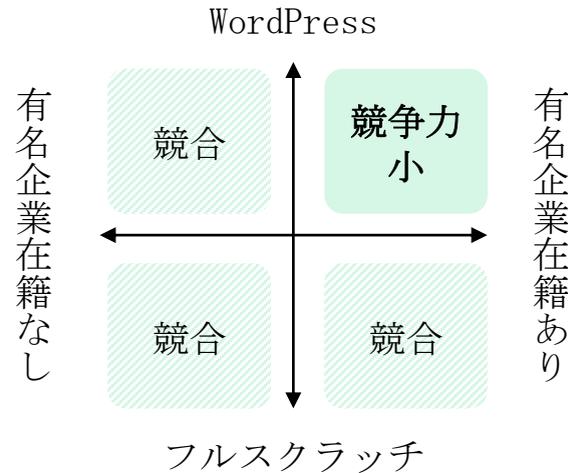
市場の切り口 例1
手法 × 依頼者属性



女性向けデザインが得意で、コミュニケーションも得意であるため、最も有望な切り口と想定

BAD

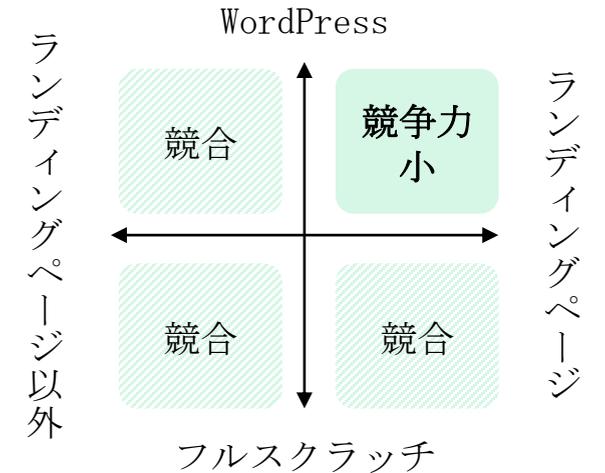
市場の切り口 例2
スタイル × 有名企業の在籍経験



WordPressか否かは、顧客目線でそこまで重要ではなく、かつ有名企業在籍者も市場に多数存在

BAD

市場の切り口 例3
スタイル × 専門性



左記と同じくWordPressの重要性は低く、かつランディングページの作成者も市場に多数存在

ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？

「女性向けのホームページを初めて外注する方」を対象にすべきと考えます。

「女性向けのホームページを初めて外注する方」の悩み

顧客の女性が気に入るデザインが分からない・・・

デザインだけではなく、構成も工夫したい・・・

ホームページを作成したことがないから不安・・・

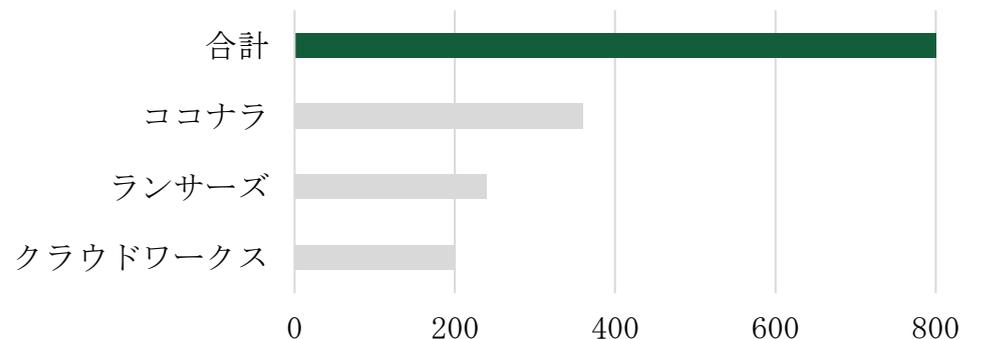
作成者とのコミュニケーションをうまく取れるか・・・



具体的なニーズ・競争状況

- 幸いなことに、「女性向けのホームページ」および「ホームページを初めて外注する方向け」のサービスはニーズが大きい一方、まだまだ競争が少ない。
- すなわち、この両者の組み合わせることで、顧客のニーズに特化しながら競争を避けつつ、サービスを提供することができる。

ココナラ/ランサーズ/クラウドワークスにおける類似サービスの発注件数（2023年中）



何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

「女性向けのホームページを初めて外注する方」向けサービスで深掘りします。



コンセプト

「女性向けのホームページを初めて外注する方」向けのホームページ作成サービス

深掘りすべきポイント

サービスの具体的内容

上記コンセプトをどのようにサービスとして落とし込むか（支援ステップ など）を考える。

価格

顧客が価値を認め、競合との差別化ができ、かつコストや得たい収入に合致する金額を考える。

提供方法

サービスページの作成、CtoCプラットフォームの活用、会社員時代の繋がりなどの活用など、最善手を考える。

顧客の獲得方法

費用対効果の優れた顧客の獲得方法を考える。

目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

Day 4のテーマは「コンセプトを具体化する」です。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方の
コンセプトを決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？

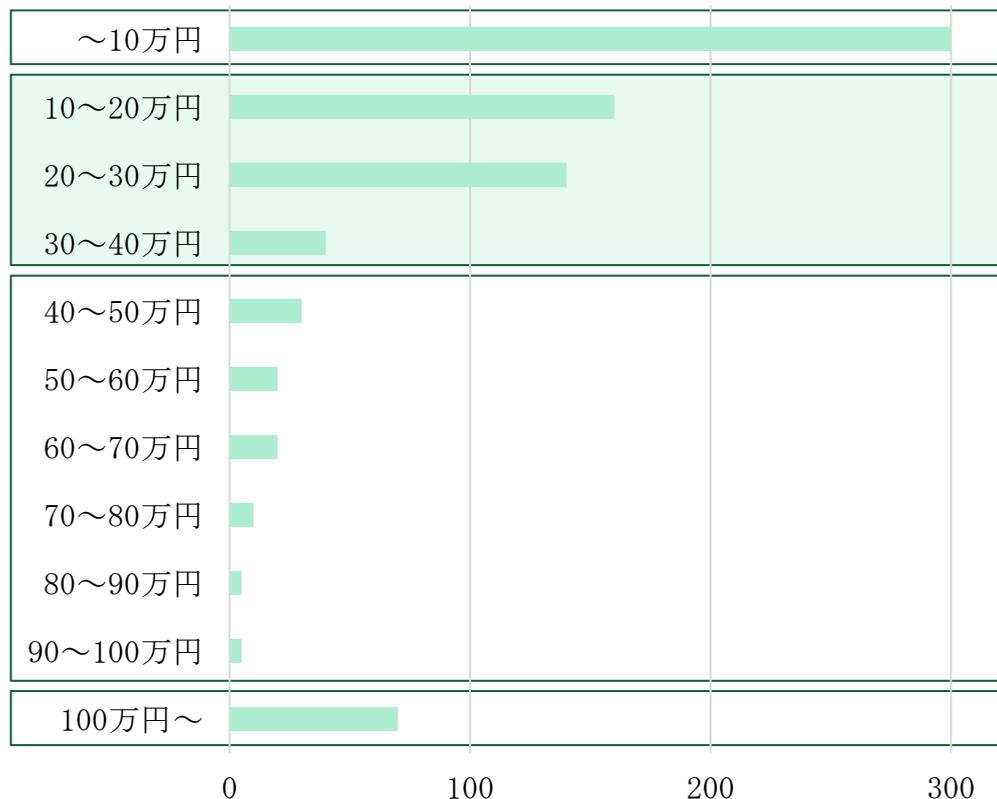
ホームページ制作をパッケージ化し、面談全7回・合計1か月間で提供します。

パッケージ内容		期間	具体的な取組内容
ホームページ制作 パッケージ	① 初回打ち合わせ	1日間	金額・支援内容・スケジュールについて、クライアントと面談を行って合意します。
	② ワイヤフレームの確認	5日間	ワイヤフレーム（レイアウト）を作成し、イメージをすり合わせます。
	③ 仮デザインの確認	5日間	仮デザイン（完成度50点）を作成し、修正箇所のすり合わせを行います。
	④ 本デザインの確認	5日間	本デザイン（完成度100点）を作成し、修正箇所のすり合わせを行います。
	⑤ コーディング・ ホームページ初案の確認	5日間	本デザインをもとにコーディングを行い、動作するホームページを確認してもらいます。
	⑥ 納品	1日間	実際の端末での見え方を確認していただき、問題なければそのまま納品となります。
	⑦ アフターフォロー	7日間	納品後1週間はアフターフォローとして、クライアントからの微修正依頼に応じます。

どれほどの価格で提供すべきでしょうか？

類似サービスの価格帯よりも5万円低い、20万円/件での受注を目指します。

ココナラ/ランサーズ/クラウドワークスにおける
類似サービスの発注件数 価格別 (2023年中)



低価格帯：
平均7万円

中価格帯：
平均25万円

高価格帯：
平均60万円

超高価格帯：
平均160万円

価格の定め方

- 高価格帯・超高価格帯は大手Web制作企業がサービスを提供しており、フリーランスとして戦う難易度は高い
- 低価格帯は利益が低く、希望する年収に到達しない可能性が高い
- そのため、中価格帯を狙っていくことになるが、平均価格の25万円よりも価格優位性を保つために20万円の価格に設定することがよいと想定される

商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

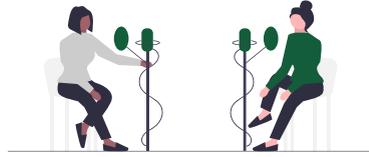
サービスページを作成し、直接交渉&有料広告&口コミで顧客を獲得します。

① サービスページ



② 直接交渉

会社員時代に繋がりのあったクライアント候補に対し、直接営業活動を実施



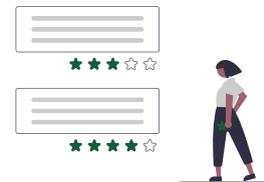
③ 有料広告

費用<売上になることを前提にして、有料広告（Google/Yahoo/Facebookなど）を作成・配布



④ 口コミ

サービス利用者に口コミキャンペーンを提供（口コミで両者20%割引 など）し、口コミによる集客を実現



ポイント

① サービスページ

アクセス数・問い合わせ数を増加させるため、ページ内容を改善できないか？

② 直接交渉

クライアント候補の優先順位はどのようなものであり、交渉術はどのように改善できるか？

③ 有料広告

広告の文言やターゲット、配布する時間帯などを変更することで費用対効果を改善できないか？

④ 口コミ

口コミしてもらうためにどのような仕掛けを用意しており、そして改善余地はないか？

目次

サマリー あなたの戦略まとめ

Day 01 フリーランスとしてのゴールを設定する

Day 02 自分が戦う環境を理解する

Day 03 戦い方のコンセプトを決める

Day 04 コンセプトを具体化する

Day 05 アクションプランに落とし込む

「気軽なストラテジー プレミアムプラン」で検討すること

Day 5のテーマは「アクションプランに落とし込む」です。

進め方

Day 1

フリーランスとしての
ゴールを設定する



Day 2

自分が戦う環境を
理解する



Day 3

戦い方の
コンセプトを決める



Day 4

コンセプトを
具体化する



Day 5

アクションプランに
落とし込む



検討すること

1. 現状に対して、どのような不安や悩みを抱えているのでしょうか？
2. 将来、どのような人生を歩むことが理想でしょうか？
3. 理想を具体化すると、どのように定義できるのでしょうか？

1. フリーランスとして戦う際、どのような顧客を想定しているのでしょうか？
2. 同じ顧客を相手する競合には、どのようなプレイヤーがいるのでしょうか？
3. 競合に負けない自分の強みとして、何が挙げられるのでしょうか？

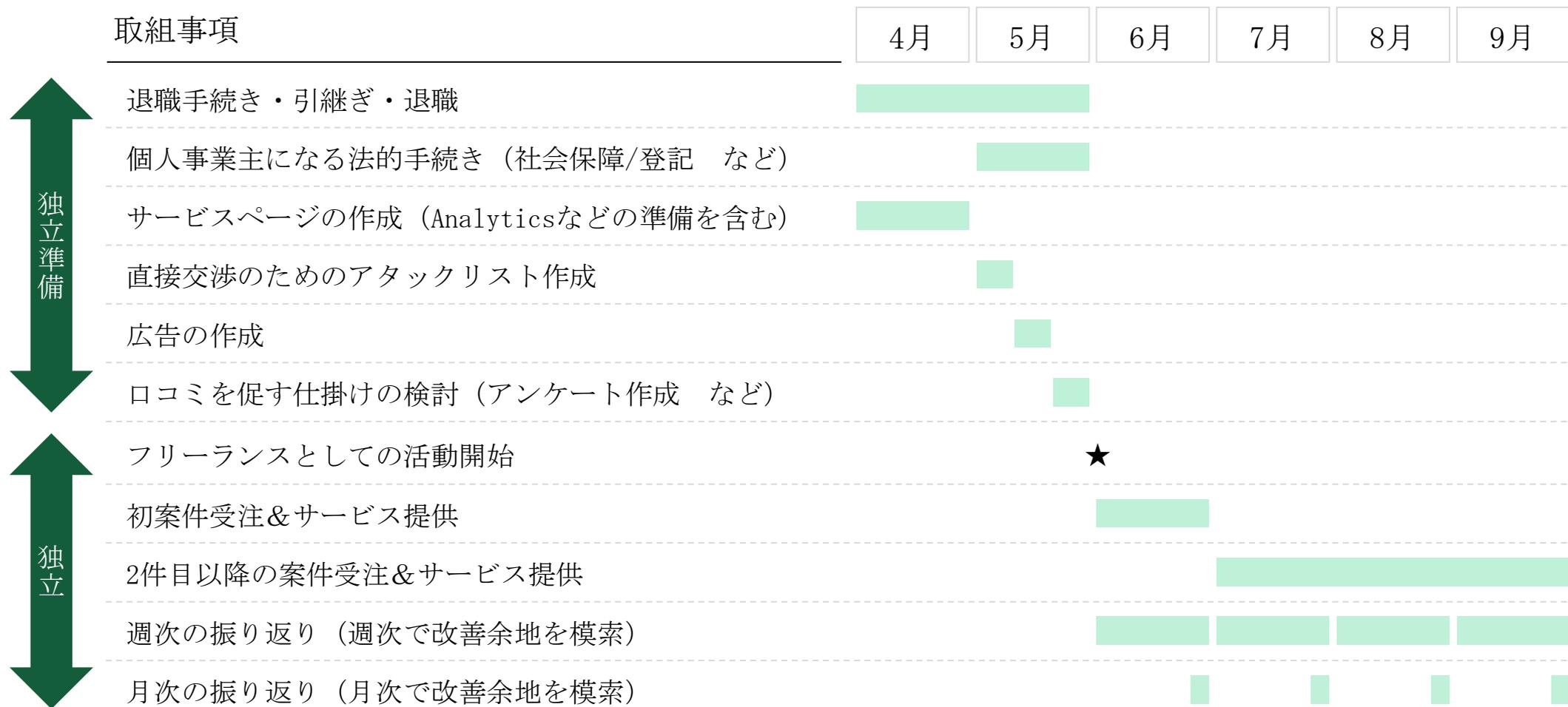
1. 環境分析を踏まえると、市場はどのように切り分けられるのでしょうか？
2. ゴール達成に向けて、細分化された市場のいずれで戦うべきでしょうか？
3. 何を最大の魅力として戦っていくべきでしょうか？

1. どのような商品・サービスを提供すべきでしょうか？
2. どれほどの価格で提供すべきでしょうか？
3. 商品・サービスの提供方法、顧客の獲得方法はどうすべきでしょうか？

1. フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？
2. 活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？
3. 今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

フリーランスとしてのゴールを実現するため、何に取り組むべきでしょうか？

まずはサービスページの作成などを行い、2か月後に独立します。



活動に際して、どのような目標を設定すべきでしょうか？

1か月/3か月/6か月ごとに目標を設け、週次・月次で振り返りを行いましょう。

1か月目（2023年6月）

初案件を受注



- まずは単価を問わず、自分の力だけで案件を受注する
- フリーランスとしての第一歩を歩む



3か月目（2023年8月）

月50万円以上受注
(現年収の達成)



- 3件程の案件を継続的に受注できるようになる
- 現年収600万円を超え、フリーランスになった意味を見出す



6か月目（2023年11月）

月80万円以上受注
(希望年収の達成)



- 経済的な自立を達成し、年収は1,000万円になる
- 自分が嫌な案件は断れるだけの優位性を構築できている



週次・月次でサービスの改善余地を必ず確認のうえ、徹底的に改善すること

今後フリーランスとして活動していく際、大きな不安はないでしょうか？

「いきなり大成功」ではなく、小さな成功体験を積み上げていきましょう。

フリーランスのよくある失敗

BAD

いきなり大成功を望み、何か計画通りにいかないことがあれば落ち込む/諦める

フリーランスとしてのあるべき考え方

GOOD

間違いから学んでサービス改善に活かすことで、小さな成功体験を積み上げる

間違い = とにかく悪！！

- 会社員時代とはまったく異なる働き方をするため、数多くの間違いを経験することになります。
- これに対して一喜一憂しては、精神的苦痛が大きく、フリーランスとして成し遂げたかったことを見失ってしまう/実現できなくなってしまう。

間違い = 成功体験の種！！

- 間違えることは当たり前として、「その間違いから何を学び、具体的な改善に活かすか」を重視しましょう。
- フリーランスとしての成功可否を左右するのは、「間違わないこと」ではなく、「間違いを早期に発見して改善すること」です。

困ったことがあれば、一人で抱え込まずに周りの人に相談するようにしましょう。
「楽しむためにフリーランスになった」ことを忘れないでください！

コーヒーを注文するような気軽さでフリーランスに戦略を提供する

気軽なストラテジー

企業名

アカデミー・ハブ株式会社

住所

東京都中央区銀座1-12-4N&E BLD. 7階

URL

<https://freelance-strategy.com>

EMAIL

info@freelance-strategy.com
