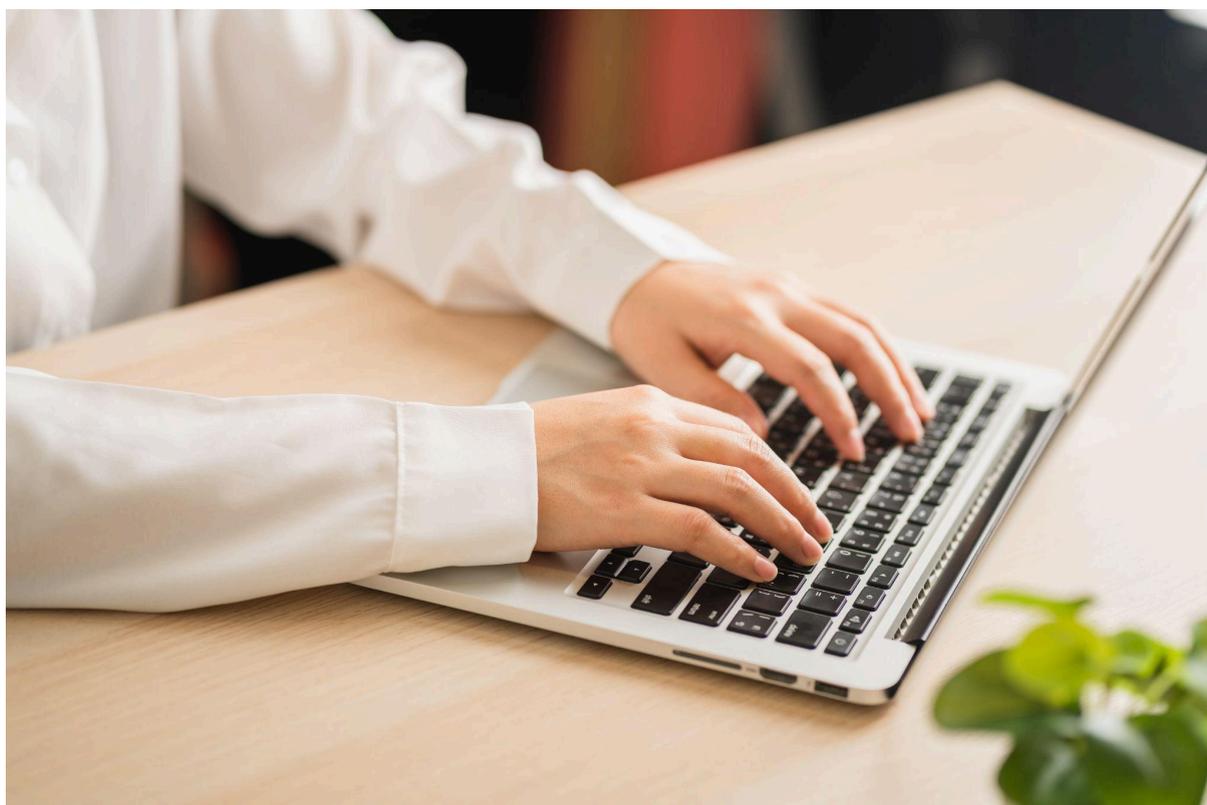

成功の秘訣！ 案件獲得のための

コンセプト設定シート

～公式LINE友だち限定プレゼント～



はじめに

公式LINEにご登録いただきありがとうございます！

みなさんは、理想の未来に向かって

順調に進んでいますか？

コンセプトが決まっている方、これから決めていく方、

どちらにもお役に立てる内容で

作成させていただきました。

みなさんのこれからのWebデザイナー活動の

お役に立てれば幸いです！

きゅう

もくじ

コンセプトとは？

STEP.1

あなたがデザインを届けたい相手を明確にしよう

STEP.2

ペルソナを調査しよう

STEP.3

あなたの商品に対する理念を明確にしよう

STEP.4

お店(アカウント)のコンセプトを決めよう！

実践してみよう

最後に

コンセプトとは？

まず、コンセプトとは

《一貫性のある理念》のことです。

簡単に言うとお店の土台作りです。

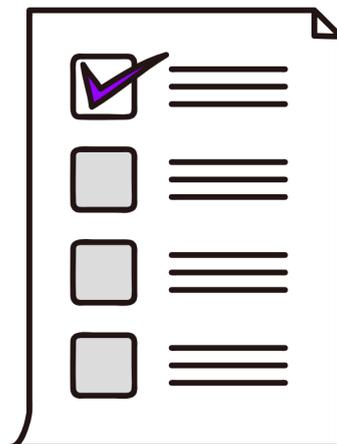
コンセプトで決めるべきこと

- ①誰に(ターゲット・ペルソナの選定)
- ②何を(あなたの商品)
- ③なぜ(あなたの理念・ビジョン)
- ④ゴール(お客さんにデザインを届けてどうなって欲しいのか)

上記の4つを決めていきます。

すでにコンセプトがある程度決まっている方も

自分のアカウントに当てはめて見直していきましょう。



【ワークシート】STEP.1

～誰に(ターゲット・ペルソナの選定)～

STEP.1:あなたがデザインを届けたい相手を明確にしよう

■ペルソナ設定

	項目	内容
1	性別	
2	年齢	
3	職業	
4	収入	
5	家族構成	
6	趣味	
7	ペルソナの悩み	
8	ペルソナのゴール (デザインによって得られる 理想の未来)	

※参考例

	項目	内容
1	性別	男性
2	年齢	30歳
3	職業	飲食店経営者
4	収入	年収500万円
5	家族構成	奥さんと子供一人の3人暮らし
6	趣味	旅行、サウナ、映画鑑賞
7	ペルソナの悩み	リピーターは多いが新規のお客様の集客が課題
8	ペルソナのゴール (デザインによって得られる 理想の未来)	チラシやSNSで目に止まるデザインを作成してもらい、デザインを見て興味を持ったお客様が来店し、そのままリピーター客となり売上が増えて安定する。

【ワークシート】STEP.2

～何を(あなたの商品)～

STEP.2: ペルソナを調査しよう

お客さんがどんな人か決まったら、
お客さんの悩み、望みをより深掘りしていきましょう！

あなたの商品 = Webデザイン(※動画編集やブログなどほかに置き換えてOK)

お客さんの悩みをよく理解し、
「こんなお悩み解決できます！」と自分をアピールできれば

お客さんもデザインを購入するメリットを感じてくれるので
よりご依頼に繋がります！

【深掘りする内容】

- ①ペルソナが抱えている悩み(10個)
- ②あなたのデザインを使うとどんな良いことがあるのか(10個)
- ③ペルソナがデザインを依頼するときの不安点(10個)
- ④ペルソナが興味・関心があること(10個)

最初に設定したペルソナの気持ちになって
考えられるだけ書き出してみましょう！



ペルソナが抱えている悩み	①	
	②	
	③	
	④	
	⑤	
	⑥	
	⑦	
	⑧	
	⑨	
	⑩	

※参考例： ・新規のお客さんの集客が課題
 ・自分のお店の魅力の発信の仕方がわからない など

あなたのデザインを使うとどんな良いことがあるのか？	①	
	②	
	③	
	④	
	⑤	
	⑥	
	⑦	
	⑧	
	⑨	
	⑩	

※参考例： ・一人で制作しているからヒアリングから納品までスムーズ
 ・個人のため要望や修正など頼みやすい など

ペルソナがデザインを依頼するときの不安点	①	
	②	
	③	
	④	
	⑤	
	⑥	
	⑦	
	⑧	
	⑨	
	⑩	

※参考例： ・依頼の経験がないから流れがわからない
 ・自分イメージ通りに作ってくれるのか など

ペルソナが興味・関心があること	①	
	②	
	③	
	④	
	⑤	
	⑥	
	⑦	
	⑧	
	⑨	
	⑩	

※参考例： ・SNS (Instagram、X、YouTube)
 ・ホームページ など

【ワークシート】STEP.3

～なぜ(あなたの理念・ビジョン)～

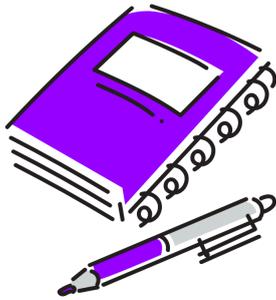
STEP.3: あなたの商品に対する理念を明確にしよう

あなたの商品 = Webデザイン (※動画編集やブログなどほかに置き換えてOK)

なぜ、あなたが

- ・この商品売りだそうと思ったのか
- ・この仕事をしようと思ったのか

書き出してみよう！



あなたの商品・サービス	
-------------	--

なぜこの商品・サービスを仕事にしようと思ったのか？

【ワークシート】STEP.4

～ゴール(お客さんにデザインを届けてどうなって欲しいのか)～

STEP.4: お店(アカウント)のコンセプトを決めよう!

STEP1～STEP3までの内容を踏まえて、
あなたのお店のコンセプトを決めていきましょう。

- ①誰にデザインを届けたいのか
⇨ペルソナ設定の内容をまとめる

- ②どんな商品・サービスを提供していくのか
⇨あなたの商品・サービスとペルソナの悩みを合わせて具体的なものにする

- ③なぜこの仕事をしようと思ったのか
⇨STEP3の内容をそのまま記入

- ④お客さんにデザインを届けてどうなって欲しいのか
⇨あなたのデザインを使うことで得られるペルソナの理想の未来

実践してみよう

STEP1～STEP4の記入ができたら
あなたの『コンセプト』は明確になったはずですよ。

あとは、集客にコンセプトの内容を落とし込んで
実践するだけです。

【集客ツール】

- ・SNS(X、Instagram、noteなど)
- ・クラウドソーシング(ランサーズ、ココナラ、クラウドワークスなど)
- ・自社のホームページ

プロフィールや投稿内容など、
コンセプトに沿って発信していくことで

あなたのコンセプトに共感、興味を持った
お客さんが見つかります。

逆に、コンセプトから外れた内容になってしまうと
お客さんも離れてしまいます。

設定したコンセプトに忠実に

継続して

行動していきましょう！

最後に

最後までご覧いただきありがとうございました。

あなたのデザイナー活動のお力になれたでしょうか？

これからも役立つ情報を発信していきます。

きゅうの公式LINEでは、
【1日1組限定】で無料相談を受け付けています。

- ・デザインの勉強中でこれから稼いでいけるのか不安
- ・Webデザインで仕事をしていきたい
- ・安定した収入を得られるようになりたい
- ・案件獲得ができなくて悩んでいる

など、気軽に相談してください！

1人で悩まずに、一緒に成長していきましょう！