

無料プレゼント PDFレポート

AIで、 自分から仕事を取る方法

下請けから抜け出すための、最初の一步

～売り文句を言葉にして、1枚のLPで直接お客さんに届ける～

ソフトプランニングZ 玉井 昇

WEB集客30年・累計2,300サイトの制作・集客支援

はじめに

「単価が上がらない」「納期に追われる」「自分の仕事を、自分で選べない」。クリエイターやデザイナーの方から、こうした声を、何度も聞いてきました。

腕がないわけではありません。むしろ、作る力は十分にあります。足りないのは、多くの場合、「自分の売り文句を言葉にして、お客さんに直接届ける入口」です。

このレポートでは、その入口を、AIを使って、短い時間で作る流れをお伝えします。難しい知識は要りません。

こんな方に向けて書いています

- 下請けの仕事が中心で、単価と納期に消耗している
- 自分の強みを、うまく言葉にできない
- AIを使ってみたが、「何を書けばいいか」で手が止まる
- お客さんと直接取引できる入口を、持ちたい

このレポートの流れ

第1章	なぜ、下請けは消耗するのか
私の場合	ひ孫請けから、直接取引へ
第2章	入口の正体は「売り文句」
第3章	売り文句を、1枚のLPにする
第4章	AIで作る流れ
第5章	時短して、何本も作る
第6章	最初の1件を取る、7日間の動き方
最後に	注意点と、次の一步

第1章 なぜ、下請けは消耗するのか

下請けの仕事がつらいのは、努力が足りないからではありません。仕組みの問題です。

① 単価を決めるのは、発注元

お客さんとの間に、制作会社や代理店が入ると、あなたの仕事の値段は、その会社の都合で決まります。腕を上げて、単価が上がりにくいのは、このためです。

② 集客の窓口を、持っていない

仕事が「来る」のを待つ状態だと、断る力が弱くなります。窓口が一つしかなければ、条件が厳しくても、受けるしかありません。

③ 自分の価値が、言葉になっていない

「何ができるか」は言えても、「誰の、どんな悩みを、なぜ自分が解決できるか」は、言葉になっていないことが多いです。言葉にならなければ、お客さんにも、伝わりません。

この章のポイント

下請けから抜け出す鍵は、「腕を磨くこと」だけではありません。**自分から、お客さんに届く入口を持つこと**です。その入口の中心が、次の章の「売り文句」です。

私の場合：ひ孫請けから、直接取引へ

夜中の12時に、待機していた頃

ホームページ制作を仕事にし始めた頃、異業種交流会で知り合った方の紹介で、当時のコンパックコンピューターの仕事を、ひ孫請けで受けていたことがあります。

モデルチェンジがあると、夜中の12時に待機して、製品の価格を書き換える。新製品が出れば、画像を組み込む。当時の時給は、1,000円ほどでした。

時間は取られるのに、売上にはなりません。しかも、間違えれば大きな損害になる、重い責任がありました。「あのコンパックの仕事をしている」という満足感はあるにしても、仕事そのものの満足感はなく、早々に退散しました。

足で営業して、一件ずつ

そこからは、自分の足で営業しました。会いに行って、提案して、企画書を書き、契約して、作る。一件ずつ、仕事を取っていきました。

ネットで集客して、値段を自分で決める

やがて、インターネットで自分から集客して、お客さんと直接取引するようになりました。値段を自分で決められるようになると、仕事は、ぐっと楽になりました。単価を上げるほど、仕事を減らしても、売上が増える状態を作れたのです。

この経験で、**単価を決められる自分で、直接、仕事を取ることの大切さ**を知りました。

もう一度、確認したこと

事業を売却したあと、ある会社から、下請けの仕事を受けたことがあります。作るだけで、価格は安く、お客さんとのやりとりの責任まで付いてきました。デザインのダメ出しも、大量にきました。

そこで、あらためて気づきました。私は、「誰かの指示で決まった会社案内」を作る人ではなく、「**お客さんの問題を、直接解決するためにホームページを作る人**」だということです。

第2章 入口の正体は「売り文句」

売り文句とは、「あなたに頼むと、お客さんに何が起きるか」を、一文で言ったものです。難しく聞こえますが、次の3つの問いに答えると、材料が揃います。

1 誰の、どんな悩みを解決するか？

例：開業したばかりで、ホームページを作る時間も予算もない整体院の先生

2 他の人ではなく、なぜ自分か？

例：これまで、同じ業種のサイトを、十数件作ってきた。お客さんの悩みを、現場の言葉で聞ける

3 頼むと、どんな未来になるか？

例：問い合わせの導線が整って、予約までの流れが、一目で分かるようになる

ワーク：10分で書いてみましょう

次の3行を、思いつくままに、埋めてください。上手に書く必要はありません。

私は、	
(誰) の	
(悩み) を、	
(強み) で解決し、	
(未来) にします。	

よくあるつまづき

「何でもできます」は、売り文句になりません。対象を絞るほど、お客さんには「自分のための人だ」と伝わります。迷ったら、これまで一番喜ばれた仕事を、思い出してください。

第3章 売り文句を、1枚のLPにする

売り文句ができたなら、次は「見せる場所」です。おすすめは、1枚で完結するLP（ランディングページ）です。ページが多いサイトより、作る負担が小さく、お客さんも迷いません。

1枚のLPの基本の流れ

① 約束	一番刺さる一文と、行動ボタン
② 共感	お客さんの悩みを、そのまま言葉にする
③ 強み	なぜ自分か、を3つに絞って伝える
④ 中身	何を、どう進めるか。流れを具体的に
⑤ 実績・声	これまでの仕事や、お客さんの声（あれば）
⑥ 価格・条件	料金と、納期と、できないこと
⑦ 問い合わせ	相談の入口。迷わない一つのボタン

「単一のHTML」で作る利点

データベースやプラグインを使わない、1つのHTMLファイルで作ると、WordPressのように、更新やプラグインの管理に追われません。攻撃を受ける入口も、構造的に少なくなります。

ただし、絶対安全ではありません

サーバー側の管理は必要です。問い合わせフォームなど、動きのある機能は、Googleフォームなどの外部サービスで用意します。「安全」と言い切る表現は、LPに書かないでください。

第4章 AIで作る流れ

AIに「LPを作って」とだけ頼むと、当たり障りのない、どこにでもある文章になりがちです。差がつくのは、**材料と型を渡すかどうか**です。

1 材料を、AIに話す

第2章の3つの問いを、AIの質問に、口頭（音声入力）で答えていきます。完璧でなくて構いません。

2 コンセプトシートにまとめる

ターゲット、悩み、強み、価格、問い合わせ先を、1枚にまとめてもらいます。違うところは、その場で直してもらいます。

3 型に流し込んで、HTMLを出力する

第3章の流れに沿ったLPの型に、コンセプトシートを流し込みます。数十秒から数分で、HTMLが出力されます。

4 口頭で手直しする

「見出しを短くして」「価格を変えて」と伝えるだけで、修正されます。手を動かす作業は、ほとんどありません。

私自身の経験から

最初にAIに「サイトを作って」と頼んだときは、会社概要のような、当たり障りのないページが出てきました。そこで、過去に実績のあったサイトの型を渡して、作り直させたところ、手直しがほとんど要らないほどの出来になりました。**AIの力を引き出すのは、材料と型**です。

※出力の質は、使うAIのモデルや、答えの内容で変わります。公開の前に、必ず自分の目で確認してください。

第5章 時短して、何本も作る

型とコンセプトシートの作り方が分かると、2本目からは、ぐっと速くなります。

同じ型で、相手を変える

業種ごとに、コンセプトシートだけを変えれば、同じ型から、別のLPが作れます。整体院向け、土業向け、飲食店向け、というように、作り分けられます。

クライアントワークで使う

- ヒアリングの内容を、そのまま、コンセプトシートにする
- 初稿をAIで作り、手直しの時間を、お客さんとの対話に使う
- 納期を短く、単価を適正に保ち、「早くて、きちんとしている」を売りにする

自分用に、見本を持つ

自分のLPを1本作っておくと、それが名刺になります。「こんなものが、短い期間で作れます」と、すぐに見せられます。

生成したものを、そのまま納品しない

事実の誤り、権利に触れる表現、誇大な言い回しが、紛れ込むことがあります。お客さんに納めるものは、必ず確認してから渡してください。成果や売上を、約束する書き方は、避けましょう。

第6章 最初の1件を取る、7日間の動き方

LPを作っても、見てもらえなければ、仕事は来ません。最初の1件は、「知らない人」ではなく、「すでに知っている人」から狙うのが、現実的です。

1日目	第2章の3行を書く（売り文句）
2日目	AIに、コンセプトシートを作ってもらう
3日目	LPのHTMLを出力して、確認・手直しをする
4日目	公開の準備（問い合わせ先、料金、特商法の表記）
5日目	過去のお客さん、知人に、個別にメールで知らせる
6日目	SNSで、作った経緯と、LPを紹介する
7日目	反応を見て、見出しや約束の一文を、直す

知らせるときのコツ

- 一斉の宣伝より、一人ずつへの、短い個別のメールが、反応されやすい
- 「売り込み」ではなく、「新しく始めたので、お知らせです」と伝える
- 知り合いに、困っている人がいたら、紹介をお願いする

続けるための目安

最初は、反応がなくて当たり前です。1週間ごとに、見出しと約束の一文だけを直して、また知らせる。この繰り返しが、入口を育てます。

最後に：注意点と、次の一歩

公開前の確認

- 有料で販売するLPには、特定商取引法に基づく表記が必要です
- 問い合わせフォームは、外部サービスを使い、個人情報の扱いを明記してください
- 「絶対」「必ず」「ゼロ」などの断定表現は、使わないでください
- 実績や数字は、根拠を示せるものだけを、載せてください

このレポートについて

成果や収入を保証するものではありません。結果は、お客さんの状況や、取り組み方で変わります。

自分の強みが見つからないときは

「売り文句」が書けない、自分のビジネスに迷っている、という方は、経験を棚卸しして「自分の本命ビジネス」を思い出すためのAI、**人生発掘サクセスパス**を、使ってみてください。

<https://hdn.jp/successpath/>

もっと早く、形にしたい方へ

このレポートで紹介した流れを、そのまま使える、AIプロンプトの一式を用意しています。

セルフプラン（買い切り）：19,800円（税込）

ご自身でAIを回して、LPを何本でも作れます。

ヒアリングを元に、私が制作する代行プランも、あります。迷う方は、まず、無料相談をご利用ください。

<https://softplanning.com>