クラウドソーシングから脱却し、高単価で安定して稼ぐ具体的な方法

- 結論：会社にアプローチする
  - その会社の中で自分はどんな役割になれるのか？
  - ワナ：「雇われる」と単価が低くなる
  - 「提案する」マインドを持ちましょう
- 会社の仕組みを理解する
  - 会社とは商売の規模を大きくしたもの
    - お客さん
    - 商品
    - 販売
  - スーパーと同じ
    - 集客
      - チラシ
      - テレビCM
    - 商品
      - 野菜
      - 魚
      - 牛乳
    - 販売
      - レジ
- どんなライティングを求めているのか？
  - 集客
    - SEO
    - コンテンツ
  - 商品
    - サイトの構築
  - 販売
    - セールスライティング
- どんなライティングを提供できるのか？
  - クラウドソーシングで作った実績
    - SEOの記事がかけます
    - 転職の記事に強いです
    - リサーチが得意なので多くの記事に対応が可能です
- 実績が足りないのでは？
  - 実績０でも可能です
  - 実績以上にマインドや見せ方
    - 失敗を怖がらない
    - 売らなきゃ一生この生活
    - 見せ方
      - プロフィールの書き方や自己紹介
      - 話し方
      - 準備
        - 相手にどう思われたいか？から逆算していく
        - 就活と同じ
        - 聞かれることを想定しておく
- 実際にどうやればいいのか？