

Upworkで初案件を獲得。初心者ガイド

Upworkは、多様なクライアントとリモートワークの機会を提供するプラットフォームです。初案件の獲得は、プロフィール強化とポートフォリオ作成に不可欠です。本ガイドでは、Upworkでの成功への道筋を詳しく解説します。



upwork™

プロフェッショナルなプロフィール作成

プロフィール写真

明るい背景と自然な笑顔で、信頼感を醸成します。プロフェッショナルな印象を与える服装を選びましょう。

キャッチコピー

「経験豊富なデジタルマーケティングスペシャリスト」など、簡潔で印象的なフレーズを使用します。

詳細な自己紹介

具体的なスキルと実績を記載し、クライアントに自信を与えます。数値で実績を示すと効果的です。



魅力的な自己紹介文の作成

1 簡潔さと具体性

「5年間のデジタルマーケティング経験があります」など、簡潔で具体的な表現を心がけます。

2 実績の提示

「SEO対策でウェブサイトのトラフィックを50%向上」など、数字を用いて実績をアピールします。

3 クライアントへのアピール

「迅速な対応と細部へのこだわり」など、自身の強みを明確に伝えます。



印象的なポートフォリオの構築

多様性の提示

ウェブデザイン、コンテンツ作成、
広告運用など、幅広いスキルを示す
作品を選びます。

プロジェクト詳細

各プロジェクトの背景、目標、結果
を簡潔に説明し、クライアントの理
解を促します。

視覚的魅力

高品質な画像やインフォグラフィッ
クを活用し、視覚的に魅力的なポー
トフォリオを作成します。

戦略的な初期レート設定

1

市場調査

競合他者のレートを調査し、適切な価格帯を把握します。自身のスキルと経験に見合ったレートを設定しましょう。

2

お試し価格

初回案件割引や特典を提案し、クライアントの獲得率を高めます。これにより、早期にレビューを獲得できます。

3

段階的な値上げ

ポジティブなレビューが増えるにつれ、段階的にレートを上げていきます。実績と評価に応じた適切な価格設定が重要です。



効果的な提案書の作成

1

ニーズ分析

クライアントの要望を深く理解し、「SEO改善で検索結果の上位に」など具体的な目標を提示します。

2

アプローチ説明

「キーワード調査とコンテンツ最適化」など、具体的な手法を説明し、クライアントの信頼を得ます。

3

ポジティブな表現

「貴社の目標達成をサポートします」など、前向きな言葉で締めくくり、クライアントの期待を高めます。

高評価獲得とフィードバック活用



迅速な納品

期限よりも早く納品し、クライアントの期待を超えます。品質を維持しつつ、効率的に作業を進めましょう。



フィードバック活用

クライアントからのフィードバックを真摯に受け止め、継続的な改善につながります。これが長期的な成功の鍵です。



信頼関係構築

ポジティブなコミュニケーションを心がけ、クライアントとの信頼関係を築きます。リピート案件につながる可能性が高まります。



継続的な努力と成長

日々の目標

1日3件以上の案件に応募

スキルアップ

新技術やトレンドの習得

ポートフォリオ更新

定期的な新作品・実績の追加

