１年目から月商７桁に到達したライターの体験記（３）月７桁稼ぐための営業と生活習慣

月７桁稼ぐための営業と生活習慣

さてここからは、一気に話がとんで、月30万円で満足していた私の収入が一気に伸び、月７桁、つまり売上100万円を超えるようになります。

前回の記事はこちら

Webライターの仕事の本質

売上は基本的にすべて積み上げ式です。1,000円、2,000円、5,000円などの仕事を積み重ねていくこととなります。１文字１円で月30万円だったものが、文字単価が２円に上昇すると、そのまま収入は２倍の60万円に。5円になると150万円になります。とてもシンプルな話なのです。

では、どうやって、文字単価５円の仕事をたくさん受注するか、という話になります。ですがその前に、私が５年間この仕事を経験して、感じたことを書きます。

Webライターとは、基本的にワンコールワーカーのオンライン版と似ているところがあります。

いまコンテンツマーケティングが花盛りであり、多くのメディアが存在します。その数だけ、ライターの仕事も求められています。

なぜ増えているのか？　たとえば、物販を考えてみます。いままでは、Amazonや楽天市場に出店するのがセオリーでした。集客力がバツグンで、多くの人が集まってくるからです。

しかし、それだといつまでもAmazonや楽天市場に依存することとなります。そして手数料を無限に取られると。それなら、自分でメディアを立ち上げて自力で集客し、商品やサービスを売ろうと考えるのは、自然な流れです。

その結果、新しいメディアが次々と立ち上がり、全体的にみると、オウンドメディアは増えているようです。よって、冒頭でみたように、書き仕事の引き合いが多くなり、連載だったりまとめて納品だったりと、記事の需要が大きいのです。

書き仕事に多い、低単価案件

ただし、メディア単体で見ると、運営はあまり儲かるものではありません。運営が儲かっていないから、記事にかけられる予算も小さくなり、それが低単価の仕事を生み出します。

しかし、私個人は、単価は下がるよりも上がる方向に進んでおり、より高度で自由に書ける案件が増えているのです。

自慢してもしょうがないので、どうやって月７桁に到達したのか、書いていきます。

あちこちに情報のネットワークを張り巡らせろ

１円ライターで月30万円稼いで満足していたけれど、思い切って固定給根性を捨て、1.2円、1.5円と文字単価を高めていきました。それでも、悩みがありました。仕事が取り合いになるのです。

商談でもスカウトでも、常に誰かと競い合っていなければならないし、どんなジャンルの仕事でも、理論上は自分より専門家はいくらでもいるわけです。だから、ランサーズの中でいつまでも競争してちゃいけないなと思って、他のサイトもみるようにしました。

ライター募集のサイトはたくさんあります。クラウドワークス、ハロワカ、SOHOビレッジ、PENYA、などなど、いっぱいあるので、そっちもチェックしていろいろ応募するようになりました。

また、Facebookでもライターグループに所属して、たまにやり取りに参加するようになったのです。引っ込み思案の私でも、30万円稼げたという自信がありましたから、会話に参加して、仕事の引き合いがあったら積極的に手をあげるようにしたのです。

そして、編集さんからお声がけがあり、大手メディアのニュース速報ライターになったのです。もう終わってしまい、いまは存在しないメディアですから時効だと思って書きますが、「どれだけ書いてもいいですよ」というお話で、１日の売上がとてつもないことになったのです。１円ライターのころ、毎日遅くまで働くことに慣れていたので、タフに働くことで驚くほど収入が伸びていきました。

朝３時半起床で生活習慣を変える

当時は毎日遅くまで働いていたものの、毎朝３時半～５時の間に起床を心がけていました。なぜこんなに早いのかというと、お客さん（編集さん）が会社員だからです。

これはすごく大切なことだと思うんですけど、向こうが出社して仕事に取り掛かる９時より前に、早く起きてネタ出しを終えることを毎日の目標にしていました。

編集さんが出社され、デスクのパソコンをつけて、私からのネタ出しをチェックし、テキパキとその日に配信するニュースを決める。それをイメージしながら、相手にとってやりやすい仕事の心がけを常に抱いていました。

ここから、一気に生活が変わるようになります。

（次回は 7/14 に公開します）

文：名もなきライター