

絵で生きていくための

絵の仕事 ロードマップ

毎日自由に絵を描く生活

著：岡部 遼太郎



目次

はじめに

第1章：有名にならなくても絵の商品は売れる？ 6P~

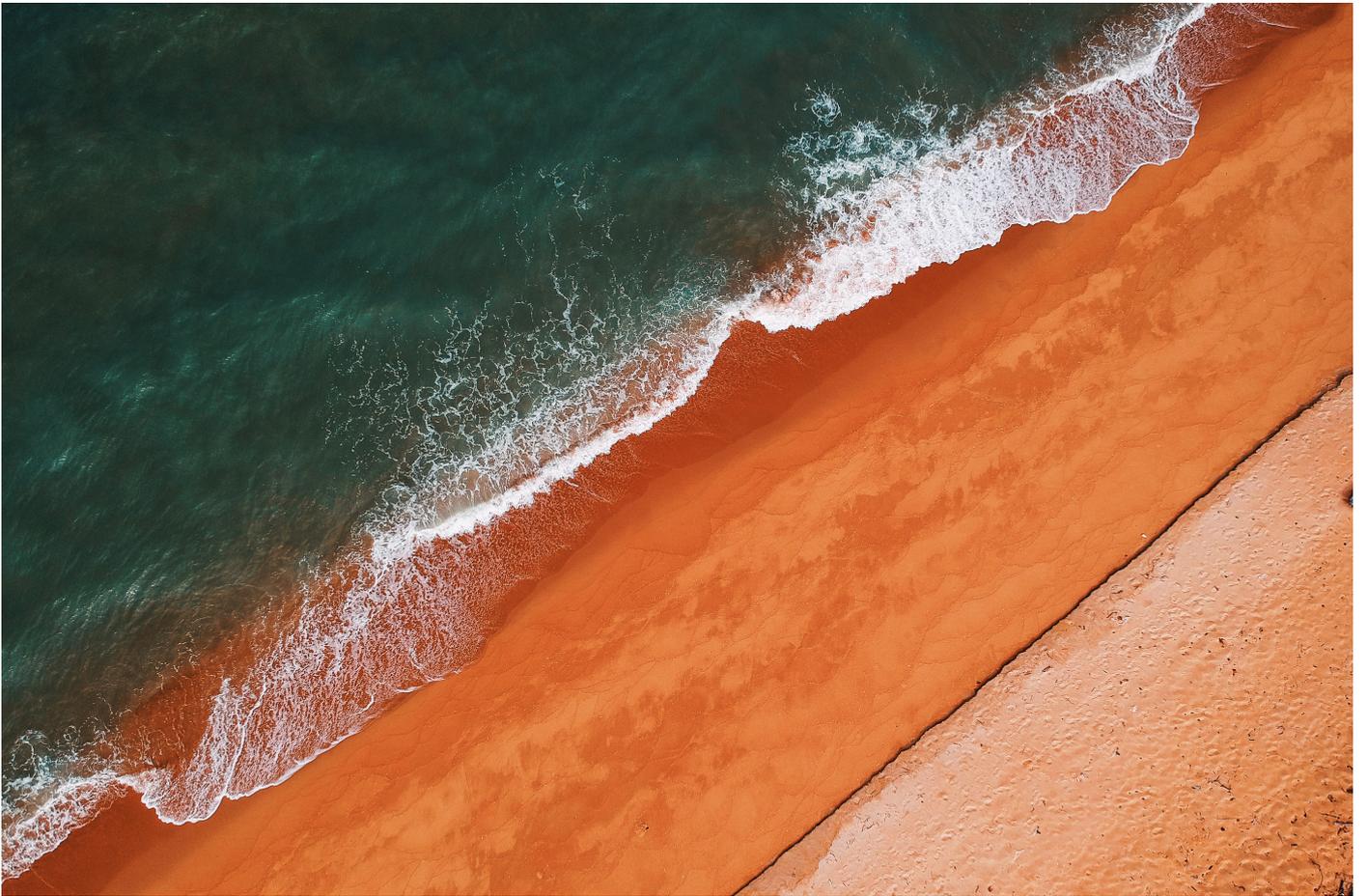
第2章：絵を描いていく際の生活方法は3種類ある 20P~

第3章：フリーランスとして稼ぐ方法は非常にシンプル 35P~

第4章：ブログホームページにアクセスを集める方法 52P~

最後に

第0章： はじめに



この電子書籍は

- ・ これから色々な人に絵を観てもらいたい
- ・ 絵に関わる仕事をしてみたい
- ・ 絵を売ることを夢見ている

そんな人たちに向けて絶対に必要な知識や戦略などを順を追って解説していく書籍になっています。

今の時代はものすごい速さで移り変わっています。

21世紀入ってスマホ、SNSなどが登場しオンラインでできる事が爆発的に増え、さらに流行も時間の経過でどんどん変わります。

絵の仕事をしていくための戦略や考え方、方法論などもそれと同じく変化しているのです。

僕自身も絵の仕事のいくつかをオンライン上で行えるように研究し学んできました。

絵の販売もネットで行う事で1日だけで最大
20万円ほどの売り上げを作る事が出来たり、
オンライン絵画教室の運営では100人以上が
今までに参加してくれたりしています。

こうしたことを可能にした戦略に仕組みや
方法論の長基本的な部分をこの書籍では
解説します。

是非お読みいただき参考にしてもらえれば
嬉しいです。

第1章： 有名にならなくても 絵の商品は売れる？



多くの方が勘違いしていることの
1つに「絵関連の商品をを売るためには
有名にならないといけない」みたいな
思い込みがあります。

だけどこれって間違いなんです。
僕自身もそもそも有名人ではないです。

駆け出しの頃は今よりももっと僕のことを
知っている人はいませんでした。

じゃあその時に全く絵が売れなかったかと
いうとそうではありませんでした。

1枚数十万とかする絵を毎回買ってくれる
人もいましたし、
絵画教室に入会してくれる人もいました。

この話を聞くことで、
なぜ有名である必要がないのか、
逆に何が必要になってくるのかという部分を
知ることができるので是非お付き合いください。

必要なのは有名度でなくファン

で、まず結論から言ってしまいましたが
必要なのは有名度ではなく「ファン」です。

自分の作品、もしくは自分自身のことを
好きでいてくれるファンの方の存在が
大事になります。

この2つって意味が全然違うんです。

例えばめちゃくちゃ有名でもみんなが
嫌っているような人だと意味がないんです。

でも有名じゃなくてもファンの人が
ある程度いてくれればそれだけで全然
絵を描きながら生活することは可能です。

少し想像しずらいかもしれないので
具体的に掘り下げて解説していこうと
思います。

熱烈なファンが15人いれば 生活できる

で、ちょっと本当？と思われるかもしれませんが、

実は熱烈なファンが15人程いれば絵を描きながら生活することはできます。

例えば1年に一度あなたの絵や絵に関する商品を買ってくれる人がいるとします。

で、それらの作品を15万ちょっとくらいで販売するとします。

日本だと物価が高い場所でなく、贅沢もしなければ15万ちょいあれば生きていくことができると思います。

それを12人以上のファンに向けて1年に1度ローテーションで販売していく。

そうすればどうでしょうか？
生活することってできますよね。

僕も実際に20万、30万といった絵を毎年買ってくれるお客さんもいたりしますし、
絵画教室に入ってくれる人もいます。

先ほどの例は絵の販売でしたが、
絵画教室でも例えば月に1万円のお月謝だとすれば、
15人生徒さんがいれば15万円の収入になります。（オンラインで開講すれば経費も抑えられますし世界中から学ぶことも可能）

こうすると非常に現実的に感じてきませんか？

でもこれって別に有名人になる必要ってないですよ。

別に有名じゃなくてもできます。
僕が言いたいのはこういうことなんですよ。

絵を描く生活を安定させていく には？

さらに踏み込んで絵を描く生活を安定させるためにするべきことも少しお話ししようかなと思います。

1つの絵の仕事だけで食べていこうとすると結構大変です。

リスクが高いということです。

(1つの仕事しか考えていない人が多すぎる)

今の時代、ずっと安定して稼げる仕事ってないんじゃないかと思います。

(IT技術など含めて変化が物凄く早いので)

絵描きはフリーランスなのでリスクヘッジも自分で考えていかないといけないんですね。

で、僕がいつも言っているのは商品が複数扱いましょうということです。

1つの商品だけに頼ってフリーでやっていくのは非常に危険です。

僕であれば絵の販売もやるし、
絵画教室の運営もやっているし、
ホームページ作りのお手伝いもしています。

色々なことをしています。
これもリスクヘッジなんですね。

何がどれくらい販売できるのかというのは
数字のデータで予測することもできますが、
完全に的中させることができるかという
そうではないです。

あくまで数字での予想です。

だから来月の売り上げがどれくらいになるか
完璧に的中させることはできません。

だからこそ複数商品をあつかって
リスクを減らしていくような考え方も
大事になるのです。

いくつも商品を作るのは大変？

で、こうした話をすると
自分はそんなにたくさん商品を扱えない！
そんなに思いつかない！
という人もいます。

だけど本当にそうでしょうか？と僕は
思います。

たしかに幾つも商品を持っているというと
すごい！とか大変そう！とか思うかも
しれませんが、
視点をずらして考えていけばそんなに
難しいことでもありません。

いま持っているスキルを俯瞰すれば
そこから広げていくことができます。

水彩画を描いているなら、
水彩画を販売するのはもちろん、
水彩画を教えることで収入を得ることも
できますよね。

あとはもし水彩で動物を描いたするなら、
ペットの絵を受注して描いたりもできます。

絵のホームページを作ったことがあるなら
代わりに作ってあげることも仕事に
できるかもしれません。

いろいろ広げていくことができるんですね。

絵の仕事と一言にいつても色々な事が
できることを覚えておくの良いです。

それだけで収入が増えたり安定したり
メリットが大きいですからね。

絵描きのためのファンの作り方

ここまでで有名になるよりファンを作るのが大事ということと、そこから広げて商品の幅を持つ事が大事という話をしてきました。

ここからはさらに掘り下げて、いかにしてファンを作るのかということもお話ししていこうと思います。

で、僕の主張としてファンの作り方には大まかにオンラインで行う方法とオフラインで行う方法の2つがあるとおもっています。

どちらも本質的には大切なことは変わりませんがやり方自体は違うので、ここも解説していこうかなと思います。

オンラインのファン作り

で、オンラインのファン作りの方法としてはまず自分をネット上で発信していく事が大事になります。

最初は何をしても失敗すると思うので方法はなんでもいいと思います。SNS、ブログ、youtubeなど手段は色々あります。

そうした部分に挑戦して行って失敗する中で自分に合った方法を見つけていければいいですね。

僕は独自のブログを作成し成長させる
といった方法をオススメはしています。

というのもこの方法は最終的に労働する必要がなくなるからなんですね。

いくつかアクセス数のある記事を作成する事ができれば、半永久的にその記事が自分のことを広めてくれます。

これで芸能人のように有名になろう
ということではなく、
そうしたアクセスの中から自分の作品や
自分自身に興味を持ってくれる人を
見つけていくというような感じです。

そうしたひとがメルマガなどに登録して
くれば1対1で対話ができるようになります。
メールのやりとりでなくてもLINEでも
構いません。

そうして対話をしていくことで
さらに自分のことを知ってもらったり、
相手の悩みを解決することで仲良くなったり
できます。

ファンを作る流れとしては
大きくアクセスを作って、
そこから特に自分に興味を持ってくれる人と
対話を作っていくという感じです。

これが大事な流れですね。
僕も毎日メルマガを書いています
毎日返信をくれるような人もいるので
非常に嬉しいです。

オフラインのファン作り

次にオフラインのファン作りについてです。
これは実際に展覧会をやるのが1番かなと思います。

あとは展覧会だけでなく食事会とかでも
いいので実際に人と会ったりするのが
良いですね。

実際に会ってお話しとかすると
メールなどのやりとりだけで知ることは
できない人の悩みなども知る事ができます。

そうして知った相手の悩みをメルマガなどで
解説してあげる事ができれば、
また喜んでもらえたりもします。

とにかくまずは「相手のために」が基本になります。（どんなお仕事でも鉄則ですね）

相手のためにできる事がないかな？と
考えていればそれがやがて自然に仕事に
なったりしますからね。

悩みが多い部分を商品化する

で、こうしたファンとの交流という話をすると時間も使うしコストもかかるし得はあるのか？という人もいます。

たしかに今まで会社員やアルバイトで働いていた人がいきなりこうした話を聞くと不安になる気持ちはわかります。

普通の仕事でファンと交流する機会と違ってまずないですからね。

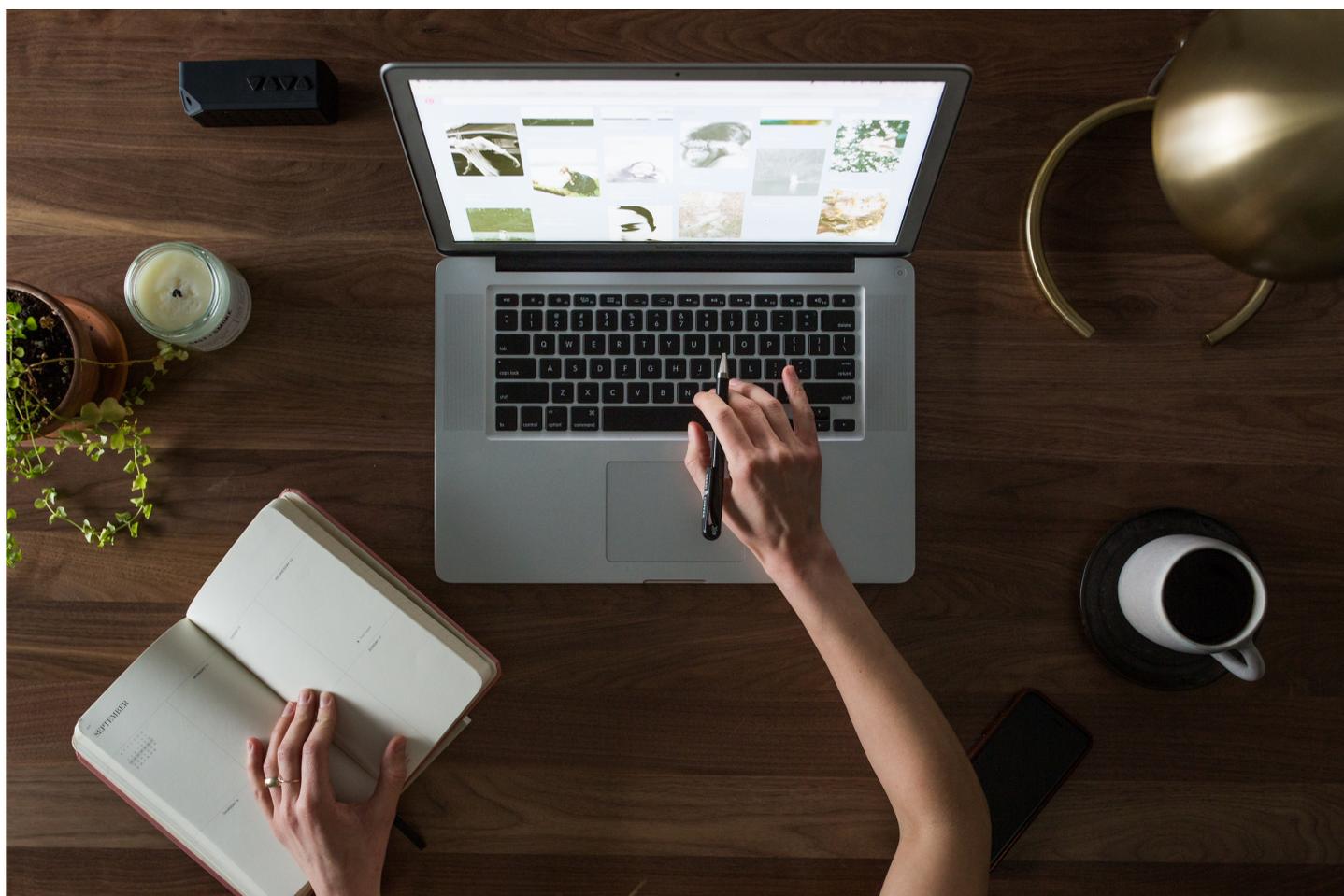
ただ仕事、ビジネスの基本は相手の悩みや問題点を解決する事だったりします。

だからこそ相手の声に耳を傾けて何に困っているのか？ということを知るのは非常に重要なんですね。

逆に悩みを聞く事ができて、一定数の人が同じ事で困っているなら、それはもう仕事になるってことですからね。

第2章

絵を描いていく際の生活 方法は3種類ある



この章では、
絵を描いていく際の生活方法は3種類ある、
というテーマでお話ししていきます。

いきなりですが、僕は絵を描きますし、
僕の周りの人も絵を描く人が多いです。

で、絵を描くときに選択できる生き方は
極論的にまとめてしまうと3つに分ける
ことができます。

僕は自分で絵の仕事を組み上げて自分で
収入を得ながら生きる道を選びました。

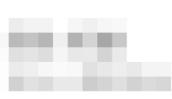
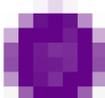
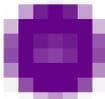
絵画販売や絵画教室などをしていて
それが収入になっているわけですね。

勤め仕事などはしていないので、
フリーランスというくくりになると思います。

しかし画家の生き方というのはもちろん
それだけではなくて色々あるわけです。

この部分の話をしていこうと思います。

ここについて知っておくと
俯瞰して自分の仕事やこれから先の計画を
立てられるようになると思うので、
是非参考にしてみてください。

		+ ¥4,761
		+ ¥11,962
		+ ¥38,327
		+ ¥9,581
		+ ¥47,967
		+ ¥4,761
		+ ¥7,653

↑このようにウェブ経由で絵の仕事の収入が
入ってくる

絵描き・画家の3つの生活と生き方とは？

で、先に結論から言ってしまうと
先ほども言った通り絵を描く人の生き方は
3つに分けることができます。

それが、

①雇われる

②自給自足

③価値を生み出す

この3つですね。

だいたい絵を描く人（それ以外の人もすべて）
この3つの生き方に分類することができます。

この3つはそれぞれ難易度や方向は違いますが
すべて絵を描きながら生きていくことのできる
方法でもあります。

1つずつ掘り下げながら解説していきますね。

絵を描いて生きていく方法①

雇われる

で、1つ目が「雇われる」という選択肢です。

つまりどこかの会社や、
働いている人に雇ってもらって絵を描く
という方法です。

これによって固定給を得ながら絵を描く
ことができます。

例えばデザイン会社に就職したり、
ゲームの製作会社に就職したりする感じです。

おそらく絵を描きたい！という人が
一番選択しやすい方法だと思います。

自身で生き抜く方法というのを考えないでも
良いからです。

ただ好きな絵を描けるわけでもないのに、
中にはそれが嫌で会社を辞める人もいる
ようですね。

絵を描いて生きていく方法②

自給自足

次が自給自足です。

この方法は言葉通り自分で生活に必要なものを作ったりして自給自足することで、生きていく方法です。

経済活動にほぼ関わらないような生き方なので現実的ではないですけど、だれか協力してくれる人がいれば可能かもしれない。

山の中に籠って食べるものは自分で調達して絵を描く・・・みたいな仙人のような生活スタイルですね。

ものすごく非現実的に聞こえるかもしれないですが、意外とこういう生活に憧れる人もいて実際に行動に移す人もいるらしいです。

これは僕には出来ない方法かもしれないです。

絵を描いて生きていく方法③

価値を生み出す

次が「価値を生み出す」という生き方です。

「価値を生み出す」というのは
自分自身で人が求める価値を作ってそこで
キャッシュを得ながら生きていくという
方法です。

僕自身を分類するのであれば
ここに当てはまりますね。

例えばゲーム会社でゲームの絵を描いている
人は、
自分でゲームを作って販売する立場に
なると①の「雇われる」からこちらに変化する
感じですよ。

自分自身で価値を生み出して世の中に提供して
それを仕事にして生きていくんですね。

僕であれば

・ 絵の販売→作品の価値

・ 絵画教室→絵のスキルの価値

このようなものを販売しているわけです。

もちろん簡単に成功できる道ではないし、
茨の道ですが好きな絵を描けるというのは
大きなメリットかもしれません。

またこの方法だと全世界に認められる必要は
ありません。

ほんの少しの自分の価値に気づいてくれる
人がいれば生きていけます。

例えばもし絵画教室を開催するとして
月額10000円なら、
20人ほど自分の絵のスキルに価値を感じて
くれる人がいれば生きていけます。

月に15～20万円もあれば最低限は
生きていけますよね。

これは絵の販売も同じです。

1枚5万円で売るとしたら
月に4枚売れば生きていけるという計算が
出来ます。

今の時代ならオンライン環境で人に
教えたり、
ウェブで販売したりすることもできるので
経費もそこまでかかりません。

こんな感じで自分で価値を生み出して
世の中に提供する方法もありますね。

オーバーラップする画家の生活 もあり

で、これら3つの絵を描く人間の生活は
どれかに綺麗に分ける必要もないんですね。

僕であればアルバイトをしながら絵を描く仕事をしていた時もあるので、
それでは例えば①と③が重なっている時期もありました。

雇われて働きながら価値を生み出す仕事も
するということですね。

組み合わせはもちろんこれだけじゃないですね。

例えば文化圏から離れて自給自足しながらも、
社会に価値を与えることは可能です。

ネットさえあれば世の中に発信することは
できるので、
仙人画家みたいな感じで自給自足しながら
生活や作品などを世の中に発信することも
可能だと思います。

こうした感じで綺麗に生き方を分ける
必要もなく柔軟に選ぶことは可能だ
と思います。

平等に自由度が高く恵まれている世の中

ここまでで絵を描いて生きていく際の
選択肢として、

- ①雇われる
- ②自給自足
- ③価値を生み出す

この3つが選べるということをお話しして
きました。

で、ちょっとここから掘り下げた話を
していきます。

どういう話かというと、
今の時代は比較的平等に自由度が高く
恵まれているということですね。

ちょっと解説していきますね。

平等だからこそ実力主義でもある

まず結論として今の世の中は昔よりもずっと平等でチャンスも転がっています。

例えば絵の仕事をしたいと言った時に先ほどの、

- ①雇われる
- ②自給自足
- ③価値を生み出す

これらの選択肢は比較的平等に選ぶことができます。

頑張って大学に行っている人であれば絵を描く仕事の就職も出来るでしょう。

自給自足も知識やサバイバル能力を身につければ可能だと思います。

価値を生み出す、つまりフリーランス路線も資格もいらぬし努力で到達できる生き方です。

これらの生き方全てにきつと努力が必要になると思いますが、生まれつき可能性が0という人はほとんどいないと思うんですね。

大学に行って就職する選択肢もお金がなければ学費の少ない専門学校に行くこともできます。

自給自足は行動力を持てばきつとできるでしょう（危ないけど）。

フリーランスも必死に勉強して、ずっと目指し続ければ必ず突破口はあります。

ここは僕が実証済みです。

何が言いたいかというと、
どれも自分の意思や選択で平等に選べる
世の中ってことです。

正解はないので自分で選べば良いと思います。

だけど実力主義の世の中でもあるので、
どの生き方を選ぶにしても努力は必要です。

誰かが自分の代わりに努力してくれるわけはないですからね。

努力をする人にはめっちゃくちゃ夢のある世の中だと思いますよ。

第3章

フリーランスとして稼ぐ 方法は非常にシンプル



僕は相談なども受け付けているので
メッセージなどを見ていると、
フリーランスで仕事をするということを
非常に複雑に捉えている方が結構います。

しかし実際にはそんなことはないです。
(決して簡単という意味ではない)

僕自身は現在フリーランスで絵の仕事をして
自分で稼いで生きていますが、
仕事が単純な構造で出来ていることを
意識することが出来てから、
かなり上手く働けるようになりました。

このフリーランスの仕事の
行い方や構造の部分についてもお話しして
いきます。

結構本質的な部分なので、
今回の話を聞くことで考え方が変わって
上手くいくようになる人もいます。

是非お付き合いください。
では早速始めていきましょう。

たった2つの要素で仕事は成り立つ

で、いきなり結論から言ってしまいましたが、
僕たちの仕事というのは、
たった2つの要素から成り立っています。

それが、

①マーケティング

②セールス

この2つですね。

つまりこの2つさえ出来てしまえば
正直仕事は流れに乗るし上手く出来てしまう
ということなんですね。

といってもこれだけで終わってしまうと
よく分からないと思うので、
具体的に解説をしていこうと思います。

①マーケティング

で、1つ目が「マーケティング」の部分ですね。

マーケティングというのは簡単にいうと

- ・商品をつくる
- ・商品の情報を届ける

このような部分のことですね。

例えば僕が絵画教室を開講する場合だと生徒さんの悩みを元にカリキュラムを作成することだったり、絵画教室の内容をお届けしたりとかそういう部分にあたりますね。

絵の販売などだと、絵を描く技術を身につけたり描いた絵を見てもらうために発表したりとかそういう部分になります。

僕たちのような何か作品を作ったりする人の場合でも常にマーケティングなどは必須で何も考えずに行っても上手くいきません。

なぜなら商品を作るにしても絵画教室などだと世の中の絵描きさんがどんなことで悩んでいるのか知る必要がありますよね。

そしてそれを元に実際にカリキュラムを作ったとしても、それを広く周知してもらうためにはちゃんと告知しないといけません。

どんな商品でもマーケティングは必要ということです。

個人だろうが大企業だろうがマーケティングなしで成功することはできません。

もちろん資本力や環境によって取る手段は変わってきます。

お金がある大きな企業ならテレビCMを打つでしょうが、僕であれば広告はSNSとかそういう部分に小資本で出すと思います。

つまり、こういう戦略部分は変わっても、マーケティングの本質的な必要性は変わらないということです。

②セールス

次に必要なのが「セールス」です。

セールスというのは販売ですね。
マーケティングで商品を作って周知したら
販売をしていくということです。

しかし実はマーケティングと比べると
セールスは重要じゃなかったりします。

というのもマーケティングが出来ていれば
セールスの必要性はそれに伴い下がるからで
す。

マーケティングの神様と呼ばれる
ピーター・ドラッカーは
「マーケティングの狙いはセールスを
不要にすること」と言っています。

つまり良いものを作って、
尚且つそれを正しく広く伝えることができれば
セールスは必要なくなるということ
なんですね。

実際これは自分で何かしらビジネスを始めると痛感する部分でもあります。

というのも僕自身もセールスを一切することなく商品販売ができる時というのは多々経験しているからです。

つまり僕から買ってくださいと言わなくても商品が売れるということですね。

例えば絵画教室とかでも、
「絵画教室をやっていると聞いたのですが私も参加したいです！」
と向こうから言ってきてくれたりしたこともあります。

また、ブログを見て展覧会に来た人が即決で絵を買ってくれたりとかいうこともあります。

これはわざわざセールスをしなくても、価値や必要性を訴求できていたら自分で売り込む必要はないということなんですね。

なのでセールスよりもマーケティングに
力を入れる方が個人的には成果に
つながりやすいと思っています。

どうやってマーケティングをするの？

で、この話を聞いている人の中には「いや、でもマーケティングなんてどうやってやるんだよ、難しくて分からないよ」と思う人もいるかと思います。

たしかにマーケティングというとなんかすごく難しそうな感じがしますよね。

だけど物凄い大金を掛けないといけないとか大きなことをしないといけないとかそういうことはないんです。

例えば僕であればブログやメルマガだけでも十分絵関連の商品販売をして生活することが出来ています。

絵の販売だと1週間で過去最高60万円ほどの売り上げを作ること出来たり、絵画教室だと総参加者数は100人を超えています。

そして、ブログなんてその気になれば
即日で始めることもできます。
(この書籍でも導入部分をお話します)

大きな資金も必要ないしコネも必要ない
です。

すごく平等に始めることができる
マーケティングだと思います。

実際僕もほとんど稼げない時から
ブログなどをコツコツやってきました。

最初は0アクセスでしたが今では月に
15万アクセスとか集められるように
なっています。

僕自身はブログをメインにしていますが、
SNSでもいいしyoutubeとかでもいいです。

どんな媒体でもちゃんと成功している人は
いますからね。

なので勉強したり継続したり努力する必要はありますが、
マーケティング自体を難しく考えすぎる必要はないのかなと思います。



↑ブログのアクセスデータ

フリーランスで絵の仕事をする ためのマーケティング

さて、ここまでで
フリーランスとして稼ぐ方法は
非常にシンプルでマーケティングとセールス
だけあれば何とかできるということをお話しました。

大企業などだと大金を使って市場調査したり
広告を打ったりしますが、
個人でも本質的にやることは変わらないと
いうことですね。

ここからは少し話を掘り下げて
実際にこれから少ない資本でマーケティングを
してみたいという人向けに、
一連の流れを紹介してみようと思います。

つまり実際に商品を作ったり販売していく
ときに必要な作業ですね。

あくまで一例なので、
この通りにすると成功する！とかいうこと
ではなく、
こういう流れも存在するよ、みたいな感じで
見てもらえればと思います。

で、今回は例として僕の生徒さんでも
ご自身でもやりたいという人が多い「**絵画教室**」
のマーケティングからセールスまでの流れを
紹介してみます。

絵画教室のマーケティング～ セールスの流れ

まず最初に自分のことや自分の専門性を
広く伝えていくために、
どうするべきかを考える必要があります。

というのもいきなり絵画教室をやるから
入ってね！みたいに販売をしようとしても
絶対うまくいかないからです。

「いや、誰やねん！」で終わります。

なのでまず周知していくということから
始めます。

僕であればブログに色々勉強しながら
アクリル画の知識を記事として書いています。

なんでそうするかというとブログを読んで
くれた人が、
絵の知識や絵を描くスキルがある人だと
認識してもらう必要があるからです。

そしてこれらの記事は
検索結果の上位に表示される方法で書けば
今後表示され続けるので、
アクセスを集めた後はそんなに更新する必要
はなくなります。

そしてブログに来てもらった人には
メルマガをご案内します。

メルマガでは絵の描き方などを教えていきます。
そして分からない部分や疑問などにも
メールのやり取りで答えていきます。

そうすることでより自分の価値を伝えることが
できます。

単純にブログだけで販売するよりも
メルマガを使った方が価値を訴求しやすい
のです。

コミュニケーションが取れますし、
こちらからお知らせを送ることもできます
からね。

そこで絵を描く知識やスキルなどに
価値を感じてもらえたら、
参加できる販売ページを送って相手に見てもらおう
という流れです。

「セールス」のステップ自体は、
実はこの販売ページだけだったりします。

つまり圧倒的にマーケティングの方を
優先しているということです。

- ・ 価値を伝える
- ・ 自分を周知させる

このような部分ですね。
これを僕はブログとメルマガで行なっている
んですね。

これは商品がなんであっても同じです。
絵でもグッズでも基本的に流れは変わりません。

お金はあんまりかからないの？

で、この話をすると

「本当にお金はそんなにかかって
ないんですか？」と聞かれます。

で、事実としてこれらはそんなに
お金をかけないで行えています。

初めは、

・ブログのドメイン代

・サーバー代

これらがあれば良くて全部合わせても、
月1000円~2000円くらいでできます。

マーケティングというの大それた感じが
しますが、
地道にコツコツ努力すればお金をかけなくても
できるということなんです。

もちろん努力も勉強もしたくないという場合は
残念ですが絵の仕事は諦めてください。

第4章

ブログホームページにアクセスを集める方法



僕は現在ホームページを運営していますが、月間で15万アクセス以上を集めて自分の絵の仕事をするのに活かしています。

ブログやホームページでアクセスを集めて収益化するというと、ブログに詳しい人なら分かるかもしれないませんが「アフィリエイト」という方法を取っているのかと思われることがあります。

アフィリエイトは他人の商品を紹介してその紹介報酬をもらうという仕事ですね。

しかし僕はこうしたアフィリエイトで収入を得ているわけではありません。(絵の具など紹介はしていますが入ってくるのは1~2万円程度)

僕は自分で作った絵の商品販売などを通して収入を作っています。

そしてそれに利用しているものの1つがホームページというわけですね。

ホームページにアクセスを集めることで独自の商品販売に繋がられるということです。

ここでは僕が自分のホームページのアクセスを
月間15万程に増やし、
商品販売などに繋げることができるまでに
やってきたことや気を付けてきたことなど
についてお話ししようかなと思います。

この話を聞くことで、
これから絵に関係する商品販売などで
収益を作っていきたい人はやるべきことなど
がある程度明確になったりするんじゃないか
と思います。

画家、絵描きさんがホームページ作成をする時にやるべきこと

では早速本題に入ります。

画家、絵描きさんがホームページ作成をする時にやるべきことは、
「普通の作り方」にしない事が
大事になってきます。

普通の作り方って何なんだ？と思われるかもしれないのでここも解説していきます。

まず僕が絵を描いていたりアート作品を作っている人のホームページなどを観察していると大体の人が同じような作り方で失敗しています。

それがどんな作り方かというと、無料のホームページ作成サービスで作品写真、略歴、プロフィール、コンセプトなど当たり前の事だけ載せているような感じですね。

この作り方が何故ダメなのかという理由についてもお話します。

まずこの方法だと「自分の事を知っている人」しか集まりません。

1日に数人、多くても数十人くらいしかアクセスしてくれないと思います。

これだとなかなかホームページを使って販売や仕事の拡大につなげていくことは難しいんですね。

僕の場合は1日に5000アクセスくらいは集まっています。

これくらいあれば仕事に繋がるというのを想像するのは難しくないと思います。

こうした仕事に利用できるホームページを作る上で気をつけるべき具体的なポイントは2つあります。

それが、

- ①人が必要としている記事（情報）を載せる
- ②ホームページだけで完結させない

という2つのポイントです。
ここを1つずつ解説していきます。

①人が必要としている記事 (情報) を載せる

これがとても重要なのですが
人が必要としている事 (情報) を載せる
という部分ですね。

どういうことか分かりにくい
かもしれませんが、
そこまで難しいことではありません。

例えば僕のホームページでは絵の具の使い方
や絵の描き方を記事にして投稿しています。

これは人が求めている探している情報なので
そうした情報を書いてまとめているんですね。

こうするとそうした情報をグーグルなどで
検索した時に検索結果に表示されて、
自分のホームページにアクセスが集まる
というわけです。

この検索結果に載せる対策はSEOと呼ばれていて奥が非常に深い分野なのですが簡単に言ってしまうと、

「人が求める情報を書いてあげるとそこにアクセスが集まるよ」ということです。

ただのホームページの作り方だと自分の名前を検索しないとサイトが表示されませんが、この方法を使えば全く異なる言葉が検索された時にも自分のサイトが表示されるようになります。

(例えば僕のサイトは「アクリル絵の具」について検索すると出てくるように作っている。)

② ホームページだけで完結させない

2つ目がホームページだけで完結させないという部分になります。

アクセスを集めるのは人が求めている情報を書いていくことで可能になります。

しかしそれだけだと販売という部分に関しては不十分なんです。

アクセスを集めても商品販売などに繋がらないというケースはよくあります。

では商品販売を成功させるには何が必要なのでしょうか。

これはアクセス数ではありません。信頼という部分になります。

お客さんがこの人から買いたい！とか、
この人から何か欲しいと思ってもらうためには
信頼を集めるというステップが必要不可欠
になります。

そして信頼を得るには自分をさらに
よく知ってもらったりすることが必要に
なります。

ホームページは便利ですがそういう意味では
不完全なんです。

読者が勝手に来て勝手に帰っていくからです。
だれが読んでくれているのかは分かりません。

その場で会話をしたり、こちらから個人的に
メッセージを送ったりすることはできません
よね。

なので僕はホームページというメディアの他に
メルマガという媒体も利用することに
しています。

メルマガは直接読者の方と連絡を取り合ったり会話をしたりすることのできるかなり便利なアイテムです。

直接やりとりができるツールとしては他にもLINEなどがありますね。

こうしたものも利用できると思います。

つまりホームページはこちらからコンタクトを取るのが難しい「待ち」の媒体で、メールなどはこちらからコンタクトも取れる「攻め」の媒体と言えるんですね。

こうしたものを使っていくことで
ホームページのアクセスをうまく活用しながら
販売などにもつなげていくことができます。

専門知識がないと出来ない？

しかしこうした僕のやっている方法を話すと必ず専門知識がないので出来ませんという声を頂くことがあります。

たしかにホームページ運営というとなんか難しい感じがしますよね。

プログラムが出来ないといけないとかすごい文才がないと出来ないとか思っている人は結構います。

しかし実際はプログラム系の知識は全く必要ないですし文才等も入りません。

僕はプログラマーじゃないし、物書きでもないですが実際にアクセスを集めることは出来ています。

なので割とやってみると実際には出来るという人が多いです。

逆に必要なスキルは、
人の立場になったり気持ちを汲む能力かもしれません。

人が欲しい情報を提供することでアクセスが集まるので、一人よがりの考え方で完結してしまう人はアクセスを集めるのは難しいですね。

人が困っている事がある程度理解してその解決策や答えを教えてあげるといった考え方が大事だからです。

僕の場合は絵を描く時に困っている人へ知識を提供しているような感じです。

例えば「アクリル絵の具」といったキーワードをグーグルで検索すると、1ページ目に表示されるんじゃないかと思います。

表示順位はタイミングによって変わるので
この時点でどうなっているのかは正確には
わかりませんが、
少なくとも検索によって表示される状況を
意図的に作っていくことはできるんですね。

なので結論としてはアクセスの多い
ホームページを作って販売などに繋げるため
には、

- ①人が必要としている記事（情報）を載せる
- ②ホームページだけで完結させない（信頼を得る）

この2つが大事になってくるかなと思います。

記事を書いていくために すべき事

ではここから更に内容を掘り下げて、アクセスを集めるために実際にホームページの記事を書いていくにはどうやっていけばいいのか、という話もしていこうと思います。

記事というのは僕のホームページもそうなのですが、1つ書いたからアクセスが集まるというものではありません。

なので最初は人が知りたいような事を記事としてたくさん書き溜める作業を行います。

(コツコツ書いていけばその記事が後でアクセスを集めてくれるのです)

まずはアクセスを集めていかないといいけませんからね。

しかし実際に書き始めると書くことがそんなにあるのか不安になる人がいます。

ネタ切れみたいな感じですよ。

しかしこれには具体的な対策法もあります。それを紹介しますね。

読書でインプットする

まず1つめが読書でインプットするという方法です。

読書は本を読むだけなのでかなり身近に情報をインプットができる媒体かなと思います。

基本的にネタ切れするという人は今自分にある知識だけでなんとかしようとしている場合がほとんどです。

いま自分が知っている事を記事として書いていこうといった感じです。

しかしこれだと必ず限界が来ます。僕もインプット無しで記事をたくさん書いたりするのは無理です。

なので常に情報を自分の中に取り入れる事で新しく記事を生み出していきます。

といっても本の内容を書き写したり
パクるとするのはダメです。

本を本で得た知識をちゃんと自分の言葉
に置き換えて、
それを用いて書いていくという姿勢は
最低限必要になっていきます。

インターネットでインプット する

情報というのは本だけで得られるようなものではありません。

上手くインターネットで情報を集めて
インプットしながら、
自分の知識や考え方を深めて記事を書いて
いくというのも大事です。

普通にグーグルで検索してもいいですし、
youtubeなどを使って動画から学ぶのも
全然あります。

ウェブの媒体というのは本当にたくさん
あるので上手く使っていくと、
自分の成長にも繋がると思います。

何をインプットするべき なのか？

といっても中にはどんな情報をインプットすれば良いのか分からないという人もいるかもしれませんね。

たしかにウェブでも本でもどちらでも構いませんが情報というのは溢れかえっているのですそこから取捨選択していくのは大変かもしれません。

といってもここはあくまで自分が知りたい事、自分がホームページに記事として書いていきたいことを学んでいくという意識で行えばそこまで混乱することもないのかなと思います。

言い換えれば自分の好きなことですよね。

絵を描くのが好きな人なら絵の描き方などの情報をインプットして学ぶのはそれほど苦にならないのではないかと思います。

実際に僕もそうでした。

僕は主に絵の具の情報などを集めて記事として公開したりしていましたが、結構好きなことなので楽しくやれていたと思います。

もちろん文章化して人に分かりやすく伝えないといけないのでそこは大変ですが続けていくうちに段々文章をつくる速度も高まっていきました。

なので最初は好きな事をインプットしていくということ意識するのが大事だと僕は思っています。

本格的な

「独自オリジナルサイト」の立ち上げについてもアートスクールではお話ししていますし、僕の月間15万アクセス以上の絵のHPも最初はこの立ち上げ方法だったので是非参考にしてもらえればと思います。

この電子書籍の利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、この電子書籍の全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

電子書籍作成者は、この電子書籍の内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。

また、この電子書籍に含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

この電子書籍の使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。