

挑戦しよう！

絵で生きていく 具体的戦略ガイド

岡部遼太郎

どうやってアートで
売り上げを作るの？

運任せの活動を
戦略的にするには？

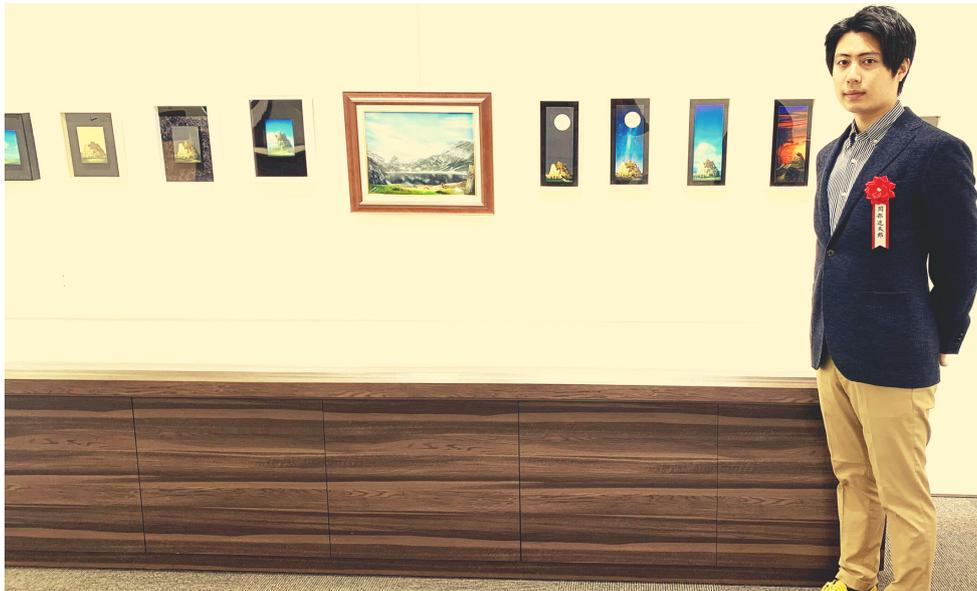
効果的な自己発信の
仕方や方法とは？



絵で生活を送る戦略指南ガイドブック！

【はじめに】

はじめまして、絵描きの岡部遼太郎と申します。



この度はこちらの書籍を手にとっていただき誠にありがとうございます。

この書籍では絵やアートで生きていくための具体的な戦略の流れや考え方などについて解説させていただこうと思っております。

主に、

- ・ 絵の仕事をネット環境を活かして行っていくとは？
- ・ 絵を仕事にしていく際に役に立つ「メディア」とは？
- ・ 絵を仕事にしていく時の商品アイデアの考え方とは？
- ・ アートの仕事で売り上げを作るための3つのSTEPとは？
- ・ アートのための「広告の費用対効果」とは？
- ・ アートのための広告を作る流れや特徴とは？

このような内容でお話しをしていこうと考えています。

(無料動画講座と合わせてご覧いただく事でより深く理解できるようになっていますので、動画の方も必ずご覧ください)

あまり長くなりすぎないように、要点を絞って話していくので是非最後までお付き合いください。

サクッと1日で読める学べる文量にしています。

これから絵を仕事にしていきたい人にとっては非常に重要な話ばかりをしていきます。

是非参考にしていただけると嬉しいです。

【目次】

1章【絵の仕事をネット環境を活かして行っていく】 11~

2章【絵を仕事にしていく際に役に立つ「メディア」について】 16~

①無料のメディアと有料のメディアについて

②有料メディアとは？

③無料集客の特徴について

④有料集客の特徴について

3章【絵を仕事にしていく時の商品アイデアの考え方について】 28~

①実働型の時間労働の仕事と、時間を使わない仕事の組み合わせを作る】

②メールマガジンを絵の仕事に取り入れるのは必須！】

4章【アートの仕事で売り上げを作るための3つのSTEPとは？】 41~

5章【アートのための「広告の費用対効果」とは】 46~

6章【広告の作り方や特徴について】 51~

【まとめ】

【自己紹介】

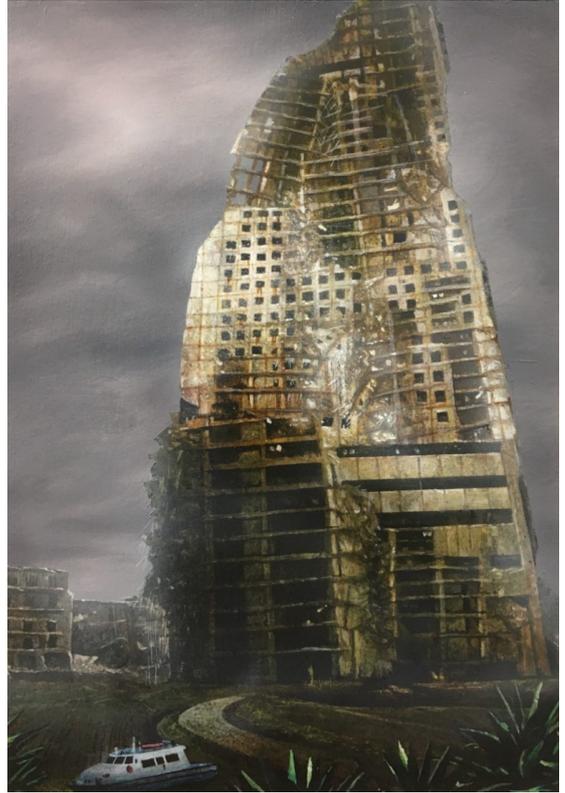
改めまして、岡部遼太郎と申します。

今現在僕は絵を描きながら絵の販売をしたり絵の描き方を教えたり相談に乗ったりしながら、そういったことを仕事にしつつ生活しています。

作品としては主にアクリル絵の具を使った絵を描いています。

割と細かく時間をかけて描くタイプで、主にモチーフとしては架空の風景などを描いたりしています。





元々は油絵などをメインに描いていたのですが、現在はアクリル絵の具の可能性に惹かれてアクリル絵の具をメインに使い描いています。

webで学べる絵画教室なども運営していて、そこでも絵の描き方やスキルを教えたりしています。

僕が、絵を本格的に勉強したいと思ったのは高校生くらいの頃ですね。

その時に絵と関わる仕事を将来独立してしていければ良いな、と考えるようになって美大を目指したいと考えるようになりました。

正直サラリーマンをやっている自分の姿があまり想像できなかったのも、自分自身で絵を仕事にして生活できればと思っていた感じですね。

もともと画集を見たり、美術館で絵を見るのがとても好きだったので自分でも絵が描けるようになりたいと思ったのが絵の世界に入ったきっかけでした。

そこから絵を本格的に勉強し始めたのですが、本当のド素人だったので最初はかなり大変でした。

僕が最初絵を勉強したところは美術予備校と言う場所で、そこは美大の受験をする子たちが集まる場所なんですね。

でも僕みたいな本当の素人の人ってというのはそこまでなくて、もともとずっと絵を描いていたりとか美術系の高校に行っている人がかなり多かったんですね。

なので最初は結構自分と周りの力の差がでかいなあと感じていました。

もちろん基礎的な道具の扱いもデッサンとかも全く最初はできなかったので、予備校の先生とかには苦笑されたりしましたね。

しかも狙っていた大学が当時でたしか30~40倍くらいあった東京芸大というところしか受けていなかったのもあり最終的には5浪もしてしまいました。

5年間絵をみっちり研究したおかげで画力は上がり絵は描けるようになって美大に入ったは良いものの、そこから絵の仕事を組み立てていくのもかなり苦しかったです。



本当に当時は何から手をつければ良いのか分からなかったんですね。

僕は就職せずに独立して絵に関わりながら仕事をしていきたかったのですが、美大の先生とかに相談してもフリーターになることを勧められたりとか結構悲惨でした。

何のために美大に行ったのか、みたいな感じでした。

4年間で800万円以上かかるんですけどね。

まあ今考えれば美大の教授はサラリーマンなので、そういう知識がなく投げやりだった態度もある程度理解はできます。

ただ当時は本当に必死だったので、とにかくできることをしようという感じでした。

一時期はかなり色々悩んでいて結構疲れてましたね。

それでも毎日絵を描きながら人に絵を見てもらう方法とかも勉強して、持ち込みをしたり、公募展にだしたりなど色々やりましたね。

もう絵を描き始めて10年くらい経った頃の話です。

【絵の仕事をネット環境を活かして行っていく】

特に大きい変化がネットで絵の仕事をしていく方法なども勉強したところだったりします。

今の時代はネットを正しく、絵の活動に組み込めば誰でも仕事に繋げやすい環境があります。

僕自身もネットとアートをうまく組み合わせることで、独立して会社を設立して、自由に働く事が出来るようになりました。

海外旅行に自由に行ったりもしますが、その間に絵が売れたり、絵画教室の生徒さんが新しく入会したりと収入が入ってくるので、好きなライフスタイルを実現できています。

出勤などがあるわけでもなく、どこでも仕事ができるので海外に旅行に行ったり、妻とのんびりキャンプに行ったりもしています。

ネットを絵の仕事に組み込んだことで可能になったことです。



行きたいときにイタリアへ取材旅行へ行ったり。



いつでも妻とのんびりキャンプに行ったり。

ライフスタイルの面でも自由に暮らす事ができている感じですね。

これは全てネットで絵の仕事を組み立てているから出来る事でもあります。

今は誰でもネットに作品をアップして見てもらう事が可能ですし、企業しか出来なかったような集客や販売が個人で出来るようになっていきます。

僕で言うと、

- ・ 1週間で12枚以上の絵をネットだけで販売する
- ・ ウェブ開催の無料含めた講座に3000人以上が参加する
- ・ 絵画教室の累計参加者数が200人以上

このような成果を出す事ができています。

そして、今の僕の大事な仕事の1つに、こうしたアートを仕事にしていく方法を広めていく、というものがあります。

↓アーティストが集まるイベント等も開催したり。



美大時代の僕のようにもがき苦しんでいる人に、正しいアドバイスや方法論を教える事ができれば、もっと多くの人が自由に絵を描いていけるはずだと確信しているのでこうした仕事もしています。

僕自身も絵の仕事が色々な形で出来るようになったということもあり、少しでも絵を描く人に貢献できればという想いです。

僕の教えてきた方も、30万円以上の絵をネットから販売出来たり、絵画教室をオープンしたりして成功するなどの成果を出し始めています。

あなたにもきっかけを得てほしいと言う気持ちで、この書籍を書いています。

是非お付き合いください。

では自己紹介が長くなりましたが早速始めていきましょう！

絵を仕事にしていく際 に役に立つ 「メディア」について

ではまず絵を仕事にしていく際に役に立つ「メディアについて」という部分からお話をしていこうと思います。

メディアというと難しく聞こえるかもしれませんが、メディアというのは情報の媒体のことです。

テレビ、新聞、HP、広告、ブログ、SNS、など、これらはすべて情報メディアです。



そして絵の仕事をしていく際には必ず何かしらのメディアを使う必要があります。

なぜなら、何かしら自分の情報をメディアに乗せて発信しないと、誰にも知ってもらえないからです。

そしてこの方法選びやその性質の違いを知っているかどうかで、絵の仕事が上手くいくかどうか？が決まると言っても過言では無いのです。

「ブログやってます！SNSやってます！・・・だけどうまくいきません！」

このような人はこれを知る事で一気に上手くいくようになる可能性大なので、是非参考にしてくださいね！



無料のメディアと 有料のメディアについて

集客、つまり絵の仕事をするためにお客さんを集める際には、2つの方法が大きく分けると存在します。

それが、「無料のメディア」と「有料のメディア」です。

①無料メディアの集客とは？



おそらく絵を描いている人だと、SNSをやっている、もしくはHPなどを運営している人が多いのでは無いでしょうか？

これらは無料のメディアと呼ばれる物です。

・ブログ

・HP

・Twitter

・Instagram

・facebook

などほぼ無料で運営出来るメディアというのは、たくさんあります。

こういった無料で使えるものを使って絵の仕事のお客さんを集めようということですね。

これは多くの人が手を出す方法ですが、実際に上手くいく人は少ないです。

SNSなどだとカリスマ性やスター性みたいな運要素が強くて結果を出せる人があまりにも少ないのです。

僕自身もほとんどSNSはほとんどやっていません。

有名になって一発当てよう的な考え方は、ギャンブル性が高いので上手くいく確率も相当低めです。

②有料メディアの集客とは？



次に有料集客ですね。

有料集客は主に「広告」のことだと思ってもらえれば構いません。

SNSに広告を出したりグーグルの検索結果に広告を出したり、今の時代は個人でも簡単に手軽に広告を出す事が出来ます。

出すのにお金がかかりますが、ブログを書いたり SNSを更新したり、みたいな努力が必要なく誰でも高い確率で集客できてしまいます。

お金を出せば必ず出してもらえるからです。

そして集客の結果も即日を出していくことが出来るんですね。

運に頼らずに多くの人を集客出来るのが有料集客の大きな特徴です。

③「無料集客」の 特徴について



こんな感じで有料集客と無料集客には違いがあります。

とはいえざっくりとした解説になると、理解しきれないと思うのでメリットやデメリットについても詳しくお話しします。

メリットとデメリットについておさらいしながら掘り下げていきます。

まず無料集客のメリットですが、これは何と云ってもお金があまりかからないという部分があります。

ほとんどのSNSはお金はかかりません。

TwitterもInstagramもfacebookも全部無料で使えます。

しかしやはりデメリットもあります。

無料だから使う！という人も多いですが、めちゃくちゃ多くの人を使用している中で、仕事で使えるレベルになるのは至難の業だと言う事です。

カリスマ性みたいな不確定要素で全てが決まってしまう世界です。

毎日更新が必要だったり、効果が出るのが遅い（もしくはずっと出ない）、しっかり取り組まないんでも効果が出ない場合があると言う事ですね。

まとめると、メリットとしては「少ないお金で始められる」ということ。

デメリットは「お金がかからないから多くの人がやっているけど、結果が出なくてより苦しむことになる可能性が高い」という部分です。

④「有料集客」の 特徴について



次に有料集客のメリットとデメリットですね。

まずはメリットですがここは「非常に結果を出しやすい」という部分があります。

SNSみたいに毎日何投稿しても仕事に繋がらないということがありません。

商品を用意して即日集客して結果を出すことができます。

しかも個人で出すSNS広告なんかは、企業のように何百万、数千万みたいな大きなお金は必要ないんですね。

僕のお勧めしている広告だと（後で紹介します）、ワンコインから試していけたりもします。

ここはかなり大きいですね。

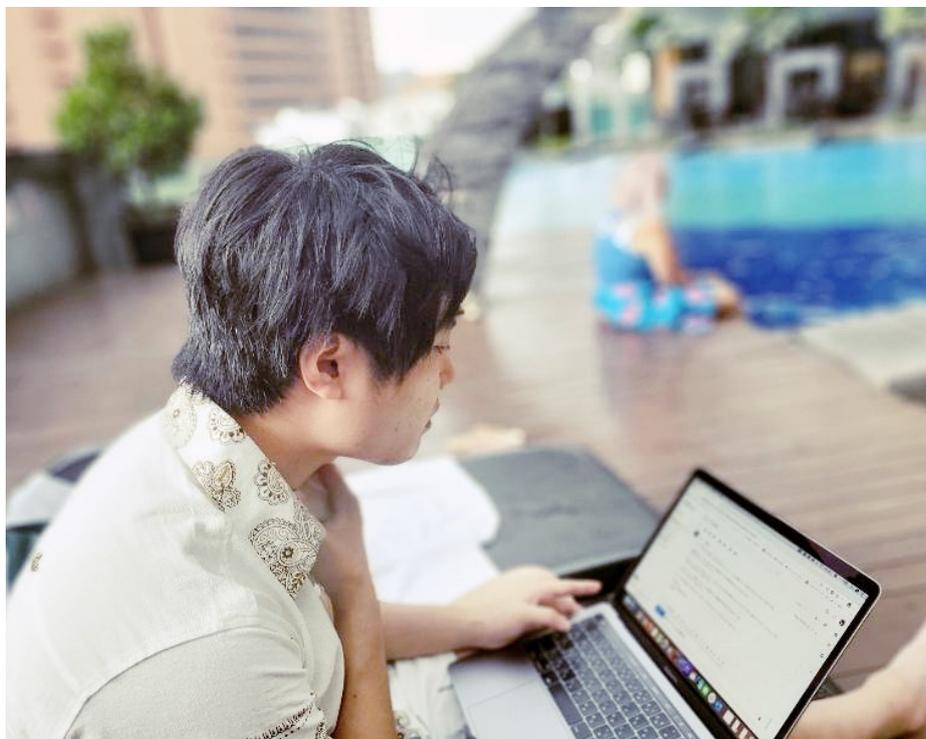
この広告の仕組みを使うと、早い人だと3ヶ月くらいで独立出来るくらいの売り上げを毎月安定して作れるようになります。

僕は20万円くらい毎月売り上げが作れるようになったら、アルバイトを辞めてすぐに独立しました。
（現在は法人化しています）

その後は好きな旅行にいたり、温泉でのんびりしながら毎日過ごしながら絵の仕事をしています。



マレーシアにぶらっと遊びに行ったり。



最近は90パーセント以上オンライン化してるので海外でも絵の仕事は可能。

なので、「SNSやっていたりHP運営しているけど、仕事に繋がらない」

と困っている人には必ず取り組んでほしいです。

絵の仕事をして独立する、という事が一気に現実的になるからです。

次にデメリットですが、やはり無料集客とちがいお金が必要ということですね。

広告なので当然ですが出稿するのにお金を必要とするわけです。

ただし僕が行っている広告運用の方法だと、広告費を軽く上回る売り上げを作る事が出来るので比較的早いスピードで収益化する事が出来ます。

こちら辺の広告の内容については、この書籍でも掘り下げつつお話ししていきます。

絵を仕事にしていく 時の商品アイデア

さて、広告については非常にメリットが大きいので、後半でもう一度掘り下げつつお話しをしていきます。

その前にこの章では「絵を仕事にしていく時の商品アイデアの考え方について」についてもお話しをしていこうと思います。

商品アイデアというのは、お客さんを集めた後にどのようなものを販売していくのか？という部分のアイデアのことです。

ここは色々な物を考える事ができます。

僕であれば、

・絵の制作販売

・壁画の制作

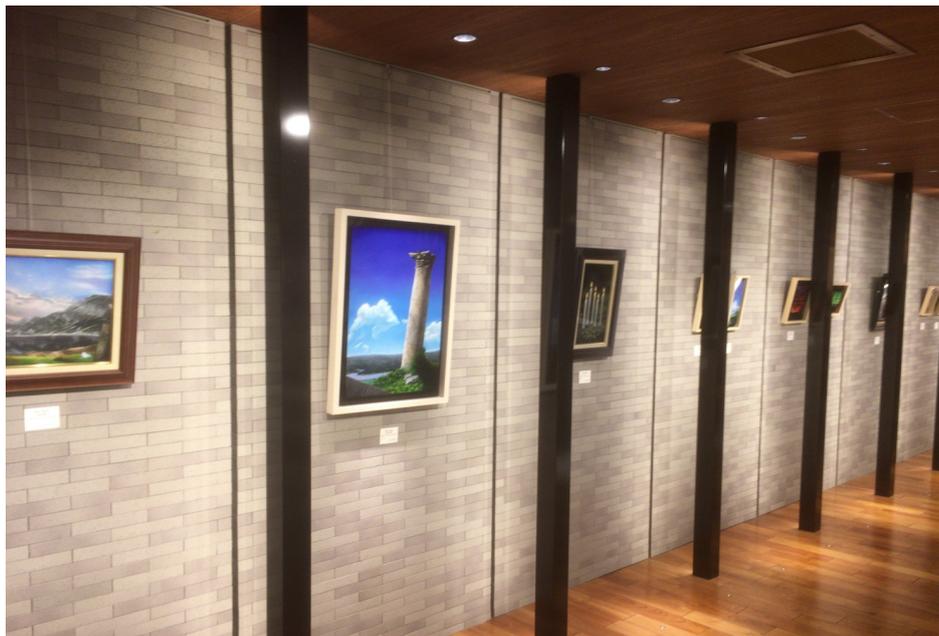
・ウェブで受講できる絵画教室

・絵描きさんのためのHP制作講座

・ワークショップ

・アートイベントの企画

など色々なことを仕事にしてきました。



伊勢丹新宿本店で開催の個展

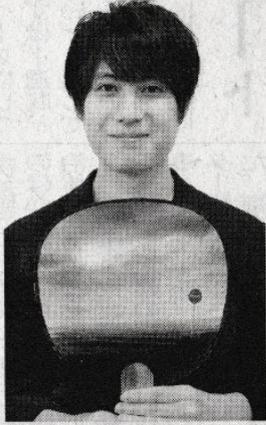
空想の自然の風景描く

岡部 遼太郎
(アクリル画)

術大学2年生)
【今後の展覧会】男性美術家5人による「薫風(くんぷう)展」(11月4日～10日、大阪市の阪神百貨店梅田本店)
岡部さんが描いた「MYうちわ」を読者1人にプレゼント。「岡部さんのうちわ」と明記し、〒331-8686 さいたま市北区吉野町2の282の3 埼玉新聞社編集局文化くらし部「MYうちわ」係へ。11月5日消印有効。

若き美術家 MYうちわ

廃虚となった現代の建築物が、自然の中に埋もれた空想の風景を描いています。アメリカの雄大な自然を描いたハドソンリーパー派の作品の影響を受け、自然の大きさを表現する方法として、自然と現代文明の建築物を対比させて空想の風景を描くようになりました。「MYうちわ」も、自然に埋もれた壊れた道路標識を描きました。
(おかべりょうたろう、24歳、千葉県出身、多摩美



新聞に掲載されたり。



壁画制作のお仕事。



注文を受けた作品の制作など。

こうした経験から学んだ絵を仕事にしていく際に重要な事が2つあります。

それが、

①時間労働の仕事と、時間を極力使わない仕事の組み合わせを作る

②メールマガジンを絵の仕事に取り入れる！

この2つのポイントです。

この2つのポイントをしっかり守らないといくら集客したところで、絵の仕事は組み立てられないのです。

詳しく解説しますね。

①時間労働型の仕事と、 時間を使わない仕事の組 み合わせを作る



まず1つ目のポイントが「時間労働の仕事と、時間を使わない仕事の組み合わせを作る」という部分です。

一言に「絵の仕事」といっても先ほど挙げた、僕の例のように色々な仕事を考えて実行していく事が出来ます。

しかしこれらは「時間労働の仕事」と「時間を使わない仕事」の2タイプに分ける事が出来ます。

時間労働の仕事は、自分が多くの時間を使って稼働しないと成り立たないタイプの仕事です。

これは制作系の仕事がそうですね。

作品を描いたり売ったりといった仕事です。

僕の作品なのですから、工房のような形にしない限り自分の時間を割かないと制作は出来ないわけです。

逆にwebで行っている僕の絵画教室などはこれとは逆に、時間を使わない仕事に当たります。

僕のweb絵画教室は、あらかじめ動画形式で授業を制作してそれを配信するという形で成り立っています。

もちろん新しい授業をつくったり、生徒さんにアドバイスをしたりするには時間を使いますが、基本的に受講してもらうときはあらかじめ作っておいた授業を見てもらう形なので制作ほど時間を必要としません。

webで仕事を作ると、こうした時間を割かなくても人に喜んでもらえる仕組みを作る事が出来たりします。

実際に僕が動ける時しか受講できない、という形態よりいつでも生徒さんの好きなときに授業を受けれるという形の方が喜ばれたりします。

そしてこの2つの形態の2つを組み合わせる事で、非常に仕事がしやすくなります。

例えば1枚の作品に数ヶ月ほど時間をかける場合などだと、自分が数ヶ月間拘束されるわけです。

そして収入も途絶えてしまいます。

しかしその間にも過去に作った自分の絵画教室の授業をみて、生徒さんは絵を上達させたりしてくれているわけですね。

もちろん収入も自分にしっかり入ってきます。

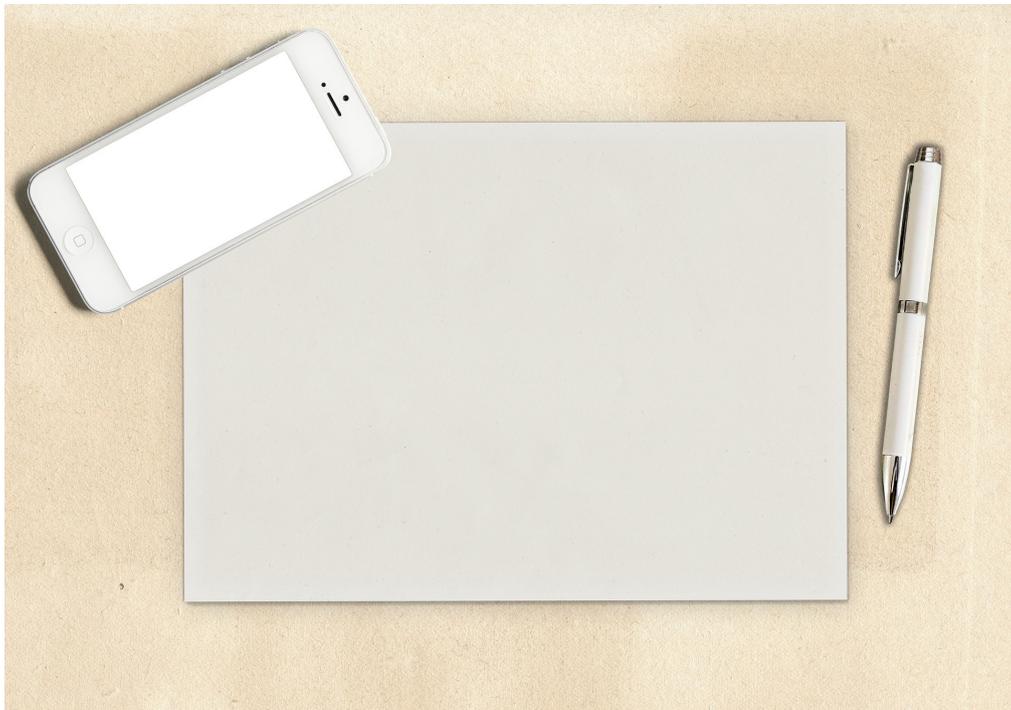
これは絵画教室でなくても構いません。

僕であれば過去にアーティスト向けのHP制作講座なども開いていましたが、こうした講座もあらかじめ動画などで配信できるようにしておけば、自分が毎日実働する必要はないわけです。

メール返信や生徒さんへの対応などはそこまで時間もかからないですからね。

実働型の仕事と、実働する必要のない仕事を組み合わせるメリットがお分かりいただけるかと思います。

②メールマガジンを絵 の仕事に取り入れるの は必須！



次に仕事していく上で非常に大事になるメールマガジンと「見込み客名簿」についてお話ししていこうと思います。

見込み客名簿というのは、将来自分の商品を購入してもらえるかもしれない方の名簿のことです。

名簿とはいっても、今の世の中は色々な情報を名簿として利用されます。

- ・メールアドレス
- ・電話番号
- ・住所
- ・SNSアカウント

などなど色々です。

そしてこうした連絡先を知っていると新しく商品を作った時や、何か絵の仕事を始める際などに告知を打てるわけですね。

僕の場合だとメールアドレスを見込み客名簿としています。

メールアドレスの情報があるとメルマガ方式で、見込み客の方に商品の情報などを送る事ができるわけです。

(メルマガも今の時代は個人で簡単に使う事が出来ます)

このメールマガジンの方法を使うと、1つメールを書いて送信ボタンを押すだけで、数百人～数千人という単位の見込み客の方に向けて自分の商品の情報を送れてしまいます。

しかもあらかじめ書いておいたメールを順番に決まった時間に配信する便利な機能なんかもあったりします。

そしてこうしたメールを使えば販売ページなどを数百人、数千人に送ることもできます。

もちろん自分が海外に行ったり、どこか出かけていてもメールを使えば販売が可能になります。

めちゃくちゃ強力な販売ツールなのです。



実際今の時代のマーケティングでも、メールを使ったマーケティング分野はどんどん売り上げを伸ばしているようです。

それだけ結果の出やすい方法という事でもあります。

僕たちのような絵を描く人間が、取り入れなくていい理由はどこにもありません。

実際僕が以前500人ほどのメルマガ会員さんに、新作の情報などをメールで送ったときは12枚以上の絵が1週間だけで売れてその月の収入は100万円をしっかり超えています。

ブログやSNSだけを使った販売ではこうした売り方ができないんですね。

商品を見てもらえるかどうか、相手が実際に自分のアカウントやサイトに来てもらえるかどうかで左右されてしまうからです。

メールなら送れば「99パーセント」は必ず相手に届きます。

そしてこうした結果を作れる方法を、色々な仕事していく事で見込み客名簿を作る事ができるので実現させる事ができるというわけです。

たとえばオンライン絵画教室をやるとなった場合でも、まず最初に僕はメールアドレスを登録してもらう事で、見込み客名簿を作ります。

なので毎日どんどん見込み客名簿が増えていって、絵の仕事が不自由なく出来るようになります。

見込み客の方へ、メールを使って販売の連絡などもする事で、非常に絵の仕事で売り上げが立てやすくなるからです。

アートの仕事で 売り上げを作るための 3つのSTEPとは？



まず一番基礎的な部分として知っておいて欲しいのが、絵の仕事を収益化させていく際に必要な3つのステップです。

これを行わないと絶対に絵の仕事で収益化はできません。

僕が今までに実際ネット上で

- ・ オンライン絵画教室運営
- ・ 絵画販売
- ・ アーティスト向けHP制作レクチャー
- ・ 絵描きさん同士の食事会企画・・・

など色々な仕事をしてきてこれは間違いなく言えることでもあります。

その3つのステップが、

①商品設計

②集客

③販売

この3つです。

①の「商品設計」では販売するものを適切な価格と順序で用意し、

②の集客では実際にお客さんの集まる方法で集めて、

③の販売では実際に購入してもらえる方法で販売していきます。

これのどれが欠けても絵を仕事にしていくのは難しく、戦略的に行っていくには不可能になります。

①の商品制作の段階で販売するものを用意していなかったり、独りよがりな販売順序になっていたり、販売価格が間違っていると販売は絶対にできません。

ここがクリアできていたとしても②の「集客」でそれを欲しいと言ってくれるお客さんがいなかったら、どんなにいいものを用意していても売れるはずがありません。

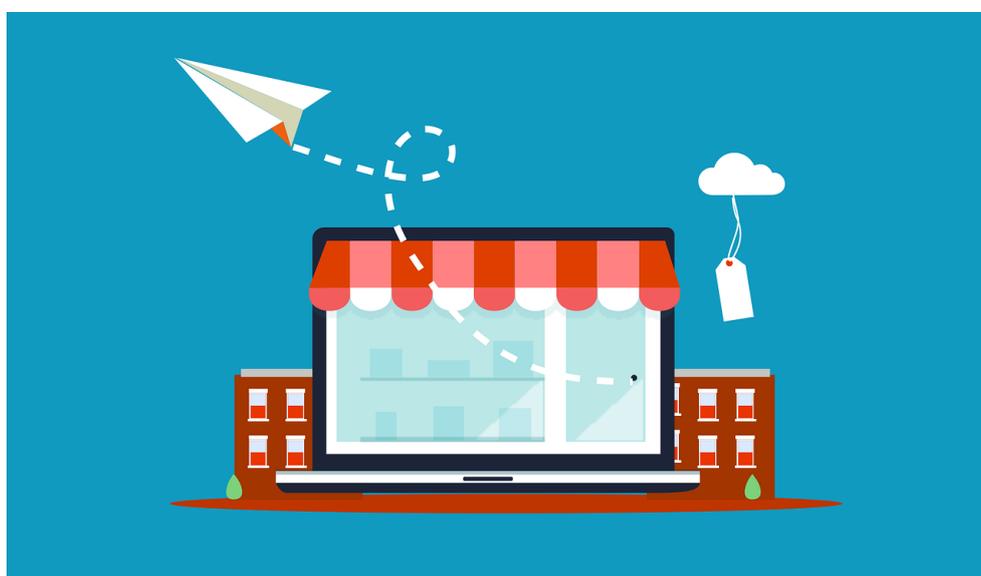
良いものや人が喜んでくれるものがあったとしてもそれを知ってもらえなければ存在しないのとなんら変わりありませんですね。

売れる設計の商品があっても、きちんとお客さんがいても③の販売をしないと実際に購入してもらうことが出来ません。

販売の仕方が良くないと売れることもないですからね。

このように3つのステップはどれも不可欠で絶対に欠かすことのできないものなんですね。

そしてこの3つのSTEPのうち、一般的に難しいとされるのが2つめの「集客」という部分です。



お客さんを集められない！という人が多いという事です。

SNSをやっても仕事には繋がらないし、ブログとかも描き続けるのが難しい！という人はとても多いです。

しかし実際にはこの集客を楽に解決できる方法というものもあるんです。

それが先ほど少しお話しした「広告」でお客さんを集める方法なんですね。

広告を使った「費用対効果」という部分が非常に大事になるのですが、そこのお話しもしていこうと思います。

アートの仕事のための 「広告の費用対効果」とは



次に、この広告を使って実際にどうやって絵の仕事で収入を伸ばしていくのか？という重要な部分の話もしていこうと思います。

まず広告は出していく際に非常に大事な指針というものがああります。

それが「費用対効果」というものです。

これは使った広告費に対してどのくらいのリターンがあったのか？という部分のお話しです。

例えば5万円の広告費を使って、売り上げが15万円出れば費用対効果は3倍ということになるんですね。

大体広告をちゃんとした方法と知識で運用すると2倍～4倍ほどを作る事が出来ます。

僕が初めて広告を使ってみた時は5万円の広告費で20万円以上の売り上げを作ることが出来ました。

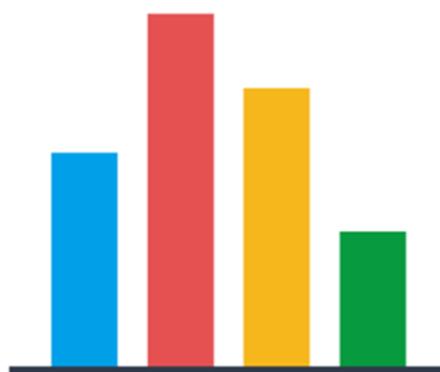
つまり費用対効果は4倍くらいですね。

手元に残るお金で言うところの場合15万円と言うことになります。

1.費用対効果を3倍で広告を運用



広告費 **5万円**



売り上げ **15万円 (利益10万円)**

で、ここからが本題です。

つまりどうやって絵の仕事を拡大して収益を増やしていくか？ということです。

広告で集客する場合費用対効果が大事なのですが何故かと言うと、この費用対効果が分かっていると広告費を増やすだけで収入が増えていきます。

例えば、費用対効果3倍の広告運用で絵の仕事の集客をしたとします。

広告費を5万とすると売り上げが15万ですね。

このままだと広告費を差し引いた収入は10万円ほどです。

しかしここからこの収入に手を付けずにそのまま次の広告費に回すとします。

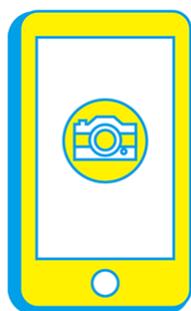
つまり10万円を次の月の広告費に回して集客に使うわけですね。

そうすると、10万円に対して費用対効果3倍の広告を回すことになるので売り上げは30万円になります。

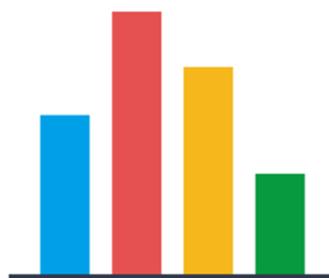
手元に残るのが20万円になるわけです。

このように広告の費用対効果が分かるとどんどん収益を広告費に回して収入を増やしていけます。

1.費用対効果を3倍で広告を運用



広告費**5万円**



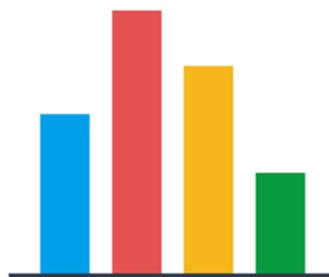
売り上げ15万円 (利益**10万円**)



2.利益を次回の広告運用に回して 売り上げを伸ばす



広告費**10万円**



売り上げ30万円 (利益**20万円**)

そしてこれは先ほども言いましたが、当然この広告というのは毎日SNSやブログを更新するみたいな仕事が必要ないです。

ブログだと最初の1年間だけはどうしてもしっかり記事を書いたりしないといけませんし、文章を書き続けることができないとか
ネタを考えることができないと諦めてしまう人がほとんどです。

またSNSはどうしてもスター性とかカリスマ性みたいな不確実な要素が入ってきてしまいますからね。

広告というのは費用対効果の高い広告を作成したら基本的にほったらかしで大丈夫です。

SNSが広告費を受け取る代わりにあなたに変わってSNSユーザーに広告を配信してくれるから当然ですよ。

アートのための広告の 作りの流れや特徴について



広告はSNSに広告費を渡すだけでSNSのAIに運用してもらえます。

SNSが顧客の色々な情報を所有しているので、自分のお客さんになるであろう人に、広告を出してくれる仕組みです。

特にfacebookの広告は優秀で少ない広告費でたくさんのお客さんが集まるので、多くの企業からスタートアップの会社までいろいろな場所で使われています。

facebookの広告なので傘下にあるインスタグラムなど色々な場所に同時に広告を出していけるのも非常に便利な点です。

そしてこの広告は、

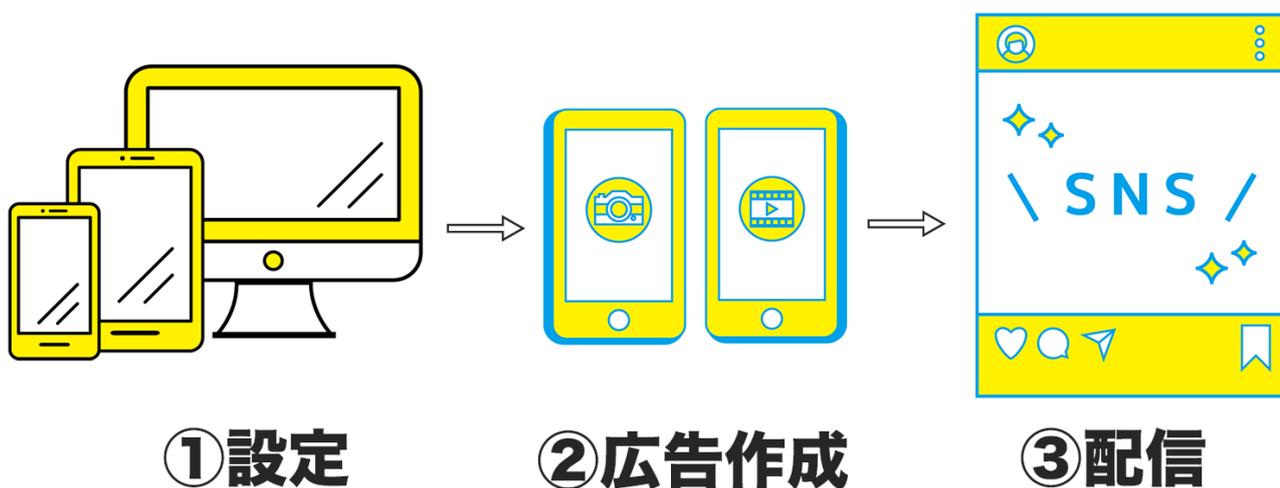
①設定する

②広告を作成

③配信する

この3つの流れでできてしまいます。

個人で広告を出す流れとは？



この上でいくつかのポイントを守れば費用対効果の高い
広告を出せます。

作成に必要なものは、
「画像or動画」と「短い文章」だけです。

これらをweb上でパズルみたいに組み合わせるだけで広
告は作れます。

実際に僕が作った広告の見本がこのようなかんじです。
(普通のSNS投稿とそこまで変わらないですね)

岡部良太郎
広告

7ステップ<アクリル画ビデオ講座>無料プレ
ゼント中!今なら特典電子書籍「画材ガイドブ
ック」もお渡しします。 [...もっと見る](#)

「どんな画材を買えばいいのかわからない」
「絵を描くには何をそろえれば良いの?」
これから絵を描きたい、もっと絵を上達させたい
そんなあなたをバックアップするための
画材ガイドブック!!

ACRYLICRAB.COM
初心者でも今すぐ始められ
る無料アクリル画ビデオ講 [詳しくはこちら](#)

いいね! コメント シェア

(アクリル画講座の企画をしたときの
広告になります)

単純な画像と文章の組み合わせですね。

そしてこれらの広告を費用対効果3倍の広告を回すとしたら、

5万円の広告費が15万円に。この場合は収入は10万円ですね。

次の月の広告費にこの10万円をそのまま使うことで、費用対効果3倍なので売り上げが30万円に。

このように増やしていくことができます。

理屈は理解できましたでしょうか？

単純ではありますがほとんどの絵を描いたりアートをしている人が知らない仕組みだったりします。

こうした仕組みがあることを知っているだけで、実はきちんと絵を仕事にしていくことは出来てしまうんですね。

まとめ

さて、このガイドブックでは絵の仕事をしていく事が現実的にできるものなんだと知ってもらうために、僕の仕事の仕方も含め解説してきました。

いかがだったでしょうか？

何となくSNSで発信を頑張る、みたいな無計画な戦略ではなく「どうやったら絵の仕事で売り上げが立つのか？」という部分について戦略的に考えるきっかけになると嬉しいです。

今まで僕はブログを頑張ったり、広告を勉強したりして絵の仕事を戦略的に作ってきました。

そうした方法を生徒さんにも教える講座を開催した事もありますが、生徒さんもありがたいことに、数十万円の絵の販売に成功したり、自分の絵画教室をオープンしたりと好きな事で食べていける人たちが現れ始めています。

このガイドブックもそうしたきっかけの1つになればと思います。

あなたの絵やアート活動を、いつも心より応援しております。

是非無料動画講座なども一緒にご覧いただきお役立てください。

著者：岡部遼太郎

株式会社ナレッジアーツ代表取締役



絵描きとして制作販売・展覧会活動・壁画事業・絵画教室運営など多岐にわたるアート事業を行なっている。

具体的な戦略をもとに絵の仕事を収益化し、3年以上毎月50～100万円以上のアート収入を確保して自由なライフスタイルで制作を続ける。

またアートスクールの生徒も大幅な画力向上、絵の販売、絵画教室運営などを成功させて目標を実現させている。