

クラウドソーシング活用方法

今回の講義について

- 4月12日のウェビナーについて。
- どのようにして事業を回しているのか？
 - 同時並行で案件を進める
 - 待ち時間が多いもの
- ビジネスモデルの絵を描く人
 - ディレクターは時給制でも月契約でもいい。
- 各事業毎に責任者を置く
 - ディレクションする人
 - 時間で拘束するのではなく、社員でもクラウドソーシングでも。
 - 実行・作業する人
 - クラウドソーシングで基本採用する。

そもそもクラウドソーシングって？

- ランサーズ、クラウドワークス、ココナラのように、SOHOで仕事をしている人たちがたくさん登録しているところ
 - 副業
 - ワークも
- 他にも、たくさんジャンルに絞り込んだサービスがある。
 - 動画系
 - サブトピク1
 - 漫画系
 - デザイン系
 - などなど・・・
 - 他にもたくさんある。

クラウドソーシングの使い方のコツ

- ペルトンペア式で作業を解体して依頼すること。
- ライティング、デザイン、コーディング
- 撮影、動画編集、公開
- まとめて投げると高くなる。広告代理店にHP作成頼むのと同じ。

どういふ人材を集めるべきか。

- 1時間連続では業務できないけど、1時間のうち決まった時間ではなく10分くらい作業できる人
 - こういう人をたくさん囲う
 - 今すぐ作業ができる職人
- その業界のプロフェッショナルな人
- 継続作業が得意な人
- その他、どんな人でも基本見つかることができる

利用するメリット

- 24時間体制で業務を進めることができる
 - 0時～8時
 - 8時～16時
 - 16時～24時
- 各作業毎のプロフェッショナルと繋がることできる
- 作業をペルトンペア化することでスピードも早くなる。
- 今すぐ職人を探せば、雑務もスムーズにこなせる
- もともと経験者がいれば、作業時間等の短縮・費用の圧縮もできる

クラウドソーシング種類

- クラウドワークス、ランサーズのようなBtoC
 - 月額固定課金
- カソー、シューマツワーカーなどのBtoB
 - 紹介料(集費)
 - 手数料(月額)
 - ここらの方が優秀な人が多い
 - 人脈開拓にも使える

どのようにして活用すべきか？

- 市場調査
 - アンケート機能を使って今市場が求めているアイテムを調
 - 査
 - 3DCAD使える人に依頼(コペでも)
- 商品作成
 - 商品名ネーミング
 - ロゴ作成
- 商品利用体験
 - 商品完成後のお客様のお声
 - 生のお声
- LP制作
 - ライティング
 - 画像作れる人
 - LP用のコーディングができる人
 - ※クラファン用のページも作ってもらえることも可能。
- 動画制作
 - 動画撮影
 - 動画撮影するためのカメラマンも探せる
 - 動画編集
- 商品販売
 - 楽天・Yahoo・Amazonへの商品登録代行
 - Shopifyでの
- 動画見た感想アンケート
 - 実際にYOUTUBEの再生回数アップにも繋がる
 - 購買に繋がることも。
- ギフトing
 - 名簿集め
 - インフルエンサーへ
 - 営業用のメール・DMなど
- バックオフィス
 - 電話・問い合わせ対応
 - レビュー返信

依頼できること

- 別のシートで紹介します

作業者の管理方法

- 最初のやり取りは、クラウドワークス上
- 以後は、チャットワーク
- たまに、クラウドワークスのまま

社員契約ではなく、業務委託契約

- 月にいくら払う
 - 1万円でも2万円でも
 - つながっておきたい人は、支払いをしておく
- 山本の事例を紹介
- もちろん、無料職士もいる

依頼できるSTOCK者を抱えておく

- 作業ジャンル毎に募集したワーカークラウドやP2Pをして作業者リストをスプレッドシート等にまとめておく
 - ライター
 - デザイナー
 - プログラマー
 - 動画編集マン
 - 軽作業やってくれる人も職人
 - 価格: 高い・低い
 - 質: 高い・低い
 - など、色々なジャンルで。など、コメント等を入れて管理
- 仕事のある時にだけ依頼をするワーカークラウドを確保することが出来る。
 - 声掛けリストができる

クラウドディレクターを手元に置く

- 上記のクラウドソーシングを使える人1人1人元においておく
 - 作業依頼→やり取り→依頼→やり取り→納品
 - この工程をやってくれる人を見つける
 - 守備範囲が広げれば広いのももちろんいい!
 - ただ難しければ、その業界に明るい人に依頼するのもあり
 - Aさん → WEB制作
 - Bさん → 動画制作
 - Cさん → プログラミング
 - Dさん → ライティング全般
- このように、業界知識に明るい人に依頼できるようにさえなれば、担当紹介しますね。で、仕事ができるようになる。
- 別に自分の知識も不要
- 人の扱い方(クラウドでの)だけをマスターするだけで、OK
- そんな社長のサポートをしている社員と同じ役割のつもり、これって会社の組織図と同じ。
- 自分は何もできないけど・・・業務形態をクラウドだけで作ることができる。
- 広告代理店にHP作成頼むのと同じ。

クラウドディレクターの育成方法

- これは、鍛錬・練習あるのみ。
- マルチジャンルで対応できる人は、なかなかいないので、ジャンルに特化したクラウドディレクターを見つける
 - 1人1会社だとあまりになるので、複数人で
 - 1人の人を採用するのもあり
 - 5万円×3社 = 15万円
 - 同じジャンルであれば、知識の積み上げをしてくれる。
 - 失敗談: ビズアシ

クラウドソーシングの裏技

- コンペの活用方法
 - 採用漏れした人から画像を安く買い取る
- SNSから直接ナンパする
- システムに関して
 - 作業経験がある人に依頼をする
 - それだけで時短&品質の担保
 - 結果: 安(依頼ができる)
- なるべく低い単価で依頼をかけてみる
 - 案件を待っている人は、受ければ報酬、受けなければゼロ円
 - その心理をうまく使う
- 権威者の先生を見つけることもできる
 - オゾンベン: 専門家
 - 作業を分散化して、なるべく1つ1つの作業を簡略化する
 - あほでも業者としての利用
- 考える時間を与えないような依頼をする
 - システムであれば、管理画面まで作るなど。
 - 結果: 安く依頼ができる。
- 苦手な作業をクラウドに投げる
 - ライティング文章からP2Pを作成してもら
 - 特殊能力を持っている人を加工
 - グラフィックレコーディングなど。
- 面倒な作業をクラウドに任せて自分は、別の仕事に時間を費やす
 - 講師の人の料金を調べて下さい
 - YOUTUBEのサービスの料金の比較表を作って下さい。
- 案件は、簡単な内容のように募集して応募後に詳細を伝える
 - 料金を下げることができる。

実際に作ろうとしていた本の本身

- 他のマインドマップを見せる → 総クラウドソーシング時代
- 本のライティングできるライター → インデザインできるデザイナー
- 出版
 - 印刷会社
 - 出版社