

即効！ライター案件に応募するときの提案文の書き方と落ちないコツ

ライター案件に応募するときの提案文(応募文)の書き方。

この通りにすると、どんどん受注できます！

ちなみに、なつみとはWebライター1年目のときの受注率は7割でしたよ。

ぜひ参考にしてください。

ランサーズの場合、既存のフォーマットに沿って記載する

クラウドソーシングだとクラウドワークスかランサーズを使うことになりますが、ランサーズの場合は入力フォーマットにあらかじめおススメのフォーマットが入っているので、それに沿って書くといいです。

ちなみに項目は「実績・PRポイント」「経歴」「納期」「見積金額」「業務時間」

クライアント指定の項目があればそちらを優先する

案件によっては、依頼詳細に「応募時には以下の項目について記載してください」などと書かれています。その場合はそちらを優先してください。

クライアント指定の項目に既存フォーマットの内容が入っていない場合は、既存フォーマットの内容も追記する

クライアント指定の項目にはたいてい既存フォーマットの内容も入っているのですが、入っていない項目があれば、既存フォーマットの内容も下に足しておきます。

実績は2種類書く

実績のアピールでは、以下の2種類を書いてください。

- ライターとしての実績
- そのジャンル・テーマに関する実績

ライターとしての実績

ライター歴やこれまでに手掛けたジャンル、あればポートフォリオのURLなど。

そのジャンル・テーマに関する実績

たとえば子育て系の案件なら子育てに関する実績。子どもがいるならそのことについて書く。さらに案件の内容に合わせて、たとえば子どもと行くお出かけスポットの紹介をする案件なら、これまでにに行ったスポットの例を記載したりする。

長々とした挨拶は不要

冒頭に長々とした挨拶を書く人がいますが、邪魔なので簡潔に書き、さっさと本題に入りましょう。

定型文を使い回すのは絶対に禁止

実績や経歴などはテンプレ化して使い回す人がいますが、それだと何もアピールできないので使いまわしは厳禁！

コピペしていいのは業務時間ぐらい。

経歴はいつも同じことを書くことになるのでは？と思う人もいるでしょうが、経歴だって案件に応じて書き換えてください。たとえば育児系の案件ならいつ子どもを産んだとかを書くべきだし、転職サイトの記事作成なら転職経験やそのときの転職方法（転職エージェントを使ったとか）も書く。

不利になることはわざわざ書かない

「初心者なので」「Webライター歴は1か月です」「適応障害により会社を休職中で、Webライターに挑戦しています」とか書かない。聞かれたら正直に答えるべきですが、聞かれてないなら言わなくていいです

以上の点を守って提案文を書けるようになると、受注率がどんどん上がっていきますよ！