

□26322491	h2 未経験者がWebマーケティング職への転職を成功させるポイント 未経験者がWebマーケティング職への転職を成功させるポイントは、以下の5つです。独学でWebマーケティングについて勉強する Webマーケティ...	良好 3%	良好 30%	要注意 82%	詳細表示
		完了	完了	完了	ツール
○チェック日：2024年05月19日 23:24:08 言語モード：日本語 除外ドメイン：なし ○この文章をテキスト間チェックから除外する：[チェック対象] 改行削除：OFF 加減字省略：ON 対比判定省略：OFF 二回検索実行：OFF 判定基準：デフォルト規準 ドメイン指定：なし メモ詳細・編集					
□26322474	Webマーケティングへ未経験で転職するのは厳しい？成功ポイントや向いている人の特徴を解説 Webマーケティングの仕事をしてみたいと思っても、「未経験だから転職できないかも」「向いているのかわからない...	良好 3%	良好 31%	要注意 87%	詳細表示
		完了	完了	完了	ツール
□26322501	Webマーケティングに向いている人は、以下の特徴があります。物事を論理的に考えられる人 学習意欲が高い人 数字に苦手意識がない人 自分がWebマーケティングに向いていると分かれば、未経験でも転職に踏...	良好 3%	良好 38%	要注意 83%	詳細表示
		完了	完了	完了	ツール

【文字数】10752

Webマーケティングへ未経験で転職するのは厳しい？成功ポイントや向いている人の特徴を解説

Webマーケティングの仕事をしてみたいと思っても、

「未経験だから転職できないかも」

「向いているのかわからない」

と不安を感じ、行動に移せない人もいるでしょう。Webマーケティング未経験者が安易に転職して失敗するリスクをなくせるように、本記事では以下の項目を解説します。

カウント

リセット

リアルタイムにカウントする

原稿用紙表示

←

Ads by Google

この広告の表示を停止

広告表示設定 ①

文字数

11246

文字

改行を除いた文字数

10802

文字

改行、空白を除いた文字数

10752

文字

Webマーケティングへ未経験で転職するのは厳しい？成功ポイントや向いている人の特徴を解説

Webマーケティングの仕事をしてみたいと思っても、

「未経験だから転職できないかも」
「向いているのかわからない」

と不安を感じ、行動に移せない人もいるでしょう。Webマーケティング未経験者が安易に転職して失敗するリスクをなくせるように、本記事では以下の項目を解説します。

1. Webマーケティング未経験者の転職が厳しい理由と体験談
2. Webマーケティング未経験者でも転職を成功させるコツ
3. Webマーケティングに向いてる人と向いてない人の特徴

Webマーケティングは実績が重視されるので、未経験者の転職が厳しいのは事実です。

未経験なのにいきなり転職活動を始めると、なかなか内定がもらえずWebマーケティングへの転職を諦めてしまう恐れがあります。

しかし、転職を成功させるポイントを理解し事前準備しておけば、未経験からでもWebマーケティングへの転職を叶えられる可能性は高いでしょう。

【体験談】未経験者のWebマーケティングへの転職は厳しいが可能である



未経験者のWebマーケティングは厳しいと言われていますが、実際には転職できた人もいます。

＜経験を活かして未経験から転職できた＞

未経験でWebマーケティング職へ転職をする際に、資格はいりません。私も資格なしで未経験から転職成功させてます。資格よりも実務経験を求められるので、実際にブログやSNSを運用

した経験の方が重宝されます。Webマーケティングへの転職を考えている方は、とにかく運用を初めてみましょう！

口コミ引用：[X\(旧Twitter のっぽ | 転職×Webマーケティング\)](#)”

＜転職前にブログに挑戦し未経験から転職できた＞

ぼくは未経験から広告代理店に転職したのですが、転職する前に1年ちょっとでブログを300記事程書きました。もう2度としたくないですが、とにかくたくさんの記事を書いてWebマーケティングというものに触れてみて良かった。おかげで転職出来たし、知らない間に転職後も役に立つ知識が身についてました。

口コミ引用：[X\(旧Twitter すし@web広告\)](#)”

＜30代でも未経験から転職できた＞

Webマーケティング職で1社内定をいただきましたー！😭

条件面は後日面接する予定ですが、ひとつ安心材料ができて良かったです😌

昨年から転職活動を始めて

応募社数は約70社

そのうち最終面接までいけたのが5社

内定が出たのが1社

内定率:1.4%

30代(31歳)未経験でも諦めなければ内定は出ます！

口コミ引用：[X\(旧Twitter Kazu Vlog@R6診断士試験リベンジ\)](#)”

未経験で転職するなら、ブログやSNSなどでWebマーケティングに触れておく重要さが上記口コミからわかります。

厳しい内定率も示されていますが、諦めなければ年齢に関係なく転職が成功する可能性が高まるようです。

Webマーケティングの主な仕事内容



Webマーケティングの仕事内容は幅広いので、代表的なものを紹介します。

- SEO対策
- Web広告の管理
- SNS運用
- アクセス解析

仕事内容を理解しておけば、転職後のミスマッチを防げます。

SEO対策

SEO(Search Engine Optimization)とは、GoogleやYahoo!などの検索エンジンで自社のWebサイトを上位表示させるための施策です。自社のWebサイトが検索結果の上位に表示されると認知度が上がり、サイトへの訪問者増加が期待できます。

SEO対策の例として、質の高いコンテンツの発信があります。ユーザーが検索する理由は、疑問や問題を解決したいからです。問題解決に繋がる有益な情報を発信すれば、自社のWebサイトが上位表示されやすくなります。

SEO対策を施しても、すぐに結果が出るとは限りません。しかし、一度上位表示されるとしばらくは検索結果画面に表示される可能性が高いため、コストをかけずに集客できます。

Web広告の管理

Web広告は、手法によってアプローチ方法やコストに違いがあります。以下は、Web広告の具体例です。

Web広告の種類	特徴
リスティング広告	GoogleやYahoo!といった検索エンジンの検索結果に表示されるテキスト広告
アフィリエイト広告	アフィリエイトが運営するWebサイトやSNSに掲載してもらい、成果に応じて報酬を支払う広告
アドネットワーク広告	アドネットワークに登録している複数の媒体に対して同時に出稿できる広告
リターゲティング広告	Webサイトへ訪問したことがあるユーザーに表示される広告
SNS広告	X(旧Twitter)やInstagramなどのSNSで配信される広告

Webマーケターは自社のターゲットや予算を踏まえ、目標達成のために効果的な広告手法を選択します。

SNS運用

X(旧Twitter)やInstagram、LINEといったSNSの運用は多くのユーザーに情報を届けられるため、認知度や好感度の向上が期待できます。

SNSに登録しているユーザーを分析することで、商品やサービスに関心の高いユーザー情報の取得が可能です。ユーザーのリアルタイムな意見も把握できるので、効果的な施策を考える際にもSNSは役立ちます。

SNSを通してコミュニケーションを図ることでユーザーとの関係を深めていけば、リピーターの獲得も可能です。

アクセス解析

アクセス解析とは、Webサイトにアクセスしたユーザーの情報や行動を分析することです。クリック数や滞在時間、離脱率などを参考に仮説を立て、購入数や問い合わせ数の増加といった目的を達成できるWebサイトに改善していきます。

改善策を実施した後、再度アクセス解析を行いPDCAサイクルをくり返していくことで、成果に繋がりやすいWebサイトが作られます。

A woman with long brown hair, wearing a white lab coat, stands with her back to the camera, interacting with a large, complex digital interface. The interface is filled with various business and technology icons, charts, and diagrams, symbolizing strategic planning and innovation. The icons include a stack of coins, a balance scale, a checklist, a circular flow diagram with 'PLAN', 'DO', 'CHECK', and 'ACT' stages, a bar chart, a line graph, a pie chart, a network diagram, a handshake, a truck, a laptop, a smartphone, a camera, a film strip, a bar chart with three bars, a line graph with three lines, a bar chart with four bars, a bar chart with five bars, a bar chart with six bars, a bar chart with seven bars, a bar chart with eight bars, a bar chart with nine bars, a bar chart with ten bars, a bar chart with eleven bars, a bar chart with twelve bars, a bar chart with thirteen bars, a bar chart with fourteen bars, a bar chart with fifteen bars, a bar chart with sixteen bars, a bar chart with seventeen bars, a bar chart with eighteen bars, a bar chart with nineteen bars, a bar chart with twenty bars, a bar chart with twenty-one bars, a bar chart with twenty-two bars, a bar chart with twenty-three bars, a bar chart with twenty-four bars, a bar chart with twenty-five bars, a bar chart with twenty-six bars, a bar chart with twenty-seven bars, a bar chart with twenty-eight bars, a bar chart with twenty-nine bars, a bar chart with thirty bars, a bar chart with thirty-one bars, a bar chart with thirty-two bars, a bar chart with thirty-three bars, a bar chart with thirty-four bars, a bar chart with thirty-five bars, a bar chart with thirty-six bars, a bar chart with thirty-seven bars, a bar chart with thirty-eight bars, a bar chart with thirty-nine bars, a bar chart with forty bars, a bar chart with forty-one bars, a bar chart with forty-two bars, a bar chart with forty-three bars, a bar chart with forty-four bars, a bar chart with forty-five bars, a bar chart with forty-six bars, a bar chart with forty-seven bars, a bar chart with forty-eight bars, a bar chart with forty-nine bars, a bar chart with fifty bars, a bar chart with fifty-one bars, a bar chart with fifty-two bars, a bar chart with fifty-three bars, a bar chart with fifty-four bars, a bar chart with fifty-five bars, a bar chart with fifty-six bars, a bar chart with fifty-seven bars, a bar chart with fifty-eight bars, a bar chart with fifty-nine bars, a bar chart with sixty bars, a bar chart with sixty-one bars, a bar chart with sixty-two bars, a bar chart with sixty-three bars, a bar chart with sixty-four bars, a bar chart with sixty-five bars, a bar chart with sixty-six bars, a bar chart with sixty-seven bars, a bar chart with sixty-eight bars, a bar chart with sixty-nine bars, a bar chart with seventy bars, a bar chart with seventy-one bars, a bar chart with seventy-two bars, a bar chart with seventy-three bars, a bar chart with seventy-four bars, a bar chart with seventy-five bars, a bar chart with seventy-six bars, a bar chart with seventy-seven bars, a bar chart with seventy-eight bars, a bar chart with seventy-nine bars, a bar chart with eighty bars, a bar chart with eighty-one bars, a bar chart with eighty-two bars, a bar chart with eighty-three bars, a bar chart with eighty-four bars, a bar chart with eighty-five bars, a bar chart with eighty-six bars, a bar chart with eighty-seven bars, a bar chart with eighty-eight bars, a bar chart with eighty-nine bars, a bar chart with ninety bars, a bar chart with ninety-one bars, a bar chart with ninety-two bars, a bar chart with ninety-three bars, a bar chart with ninety-four bars, a bar chart with ninety-five bars, a bar chart with ninety-six bars, a bar chart with ninety-seven bars, a bar chart with ninety-eight bars, a bar chart with ninety-nine bars, a bar chart with one hundred bars.

- 高度な専門的スキルや知識が必要
- 実績が重視される
- 未経験求人の競争率が高まっている

高度な専門的スキルや知識が必要

Webマーケティング業界には、資金に余裕がないベンチャー企業も多いです。ベンチャー企業は教育コストのかからない即戦力を求める傾向が強いので、未経験者の転職は厳しいと考えられています。

Webマーケティング業界への転職では、能力を証明できる実績が重視されます。知識を実際の仕事に活かせる人材を、企業が求めているためです。

個人で作れる実績の具体例は以下の通りです。

- ブログで月1万PVを集めた
- SNSで1,000人以上のフォロワー数を獲得した

未経験者がブログで収益を得て実績を作るまでには、半年～1年程度はかかります。働きながら勉強や実践の時間を確保するのは難しいため、未経験者によるWebマーケティングへの転職は厳しいと言われています。

未経験求人の競争率が高まっている

厚生労働省の職業情報提供サイトである[jobtag](#)によると、Webマーケティングの有効求人倍率は0.55です。有効求人倍率が1を下回っている場合、働き手を探している企業よりも求職者の方が多いことを示しています。Webマーケティングの有効求人倍率は1を下回っているため、転職での競争率は高いと言えるでしょう。

競争率が高い業界でありながら即戦力となる経験者向けの求人が多いので、未経験者でも応募できる求人への競争率は一層高くなっています。

未経験でWebマーケティングに転職するリスク3選



未経験でWebマーケティングへ転職するリスクは、3つあります。

- Webマーケティング以外の職種で採用される
- 企業の教育体制が整っていない

- 苦手な業務を任される

リスクを事前に把握しておけば、転職後に後悔せずに済みます。

Webマーケティング以外の職種で採用される

Webマーケティングのカテゴリにある求人の中には、他部署を経験してからWebマーケティングに関わる部署へ異動できるといった条件の求人もあります。

転職活動がうまくいかないと、後々Webマーケティングに関われる求人を選んでしまう人もいるでしょう。しかし、Webマーケティング以外の職種で採用されると、異動までに年単位で待たなければならない可能性もあります。

また、Web業界はトレンドの移り変わりが早いです。将来的にWebマーケター部門に回すと約束していても、数年後には人事体制が変わり結局マーケティングには携われない可能性もあります。

企業選びで妥協をせずに、内定をもらったらWebマーケティング部で働ける環境の会社を探すのがベストです。

企業の教育体制が整っていない

企業によってはWebマーケティングの教育を担える人材がいなかったり、研修体制が整っていない場合があります。未経験者を育てる環境が整っていない企業に転職した場合、自力で勉強する必要があります。

Webマーケティングは日々移り変わるトレンドや技術を常に取り入れなければならないため、勉強に追われる仕事です。時にはプライベートの時間を削ってまで勉強しなければならない場合もあることを理解しておきましょう。

苦手な業務を任される

Webマーケティングには様々な業務があるので、自分に合わない業務を任される可能性があります。

例えば、トレンドを追いかけるのが苦手なのにSNS運用を任されると、苦痛に感じるでしょう。普段からSNSに苦手意識がある人はなおさらです。コミュニケーションが苦手な人は、ライターやデザイナーと密に連携を取るSEO対策は苦手に感じやすいです。

自分に合う業務が見つかるまでは、苦手な業務をこなさなければならない場合もあると理解しておきましょう。

未経験者がWebマーケティング職への転職を成功させるポイント



未経験者がWebマーケティング職への転職を成功させるポイントは、以下の5つです。

- 独学でWebマーケティングについて勉強する
- Webマーケティングのスクールを活用する
- SNSやブログでWebマーケティングを実践してみる
- 副業で実績を積む
- 転職エージェントを活用する

ポイントを押さえれば、Webマーケティングへの転職が成功しやすくなります。

独学でWebマーケティングについて勉強する

転職を成功させるために、関連書籍やセミナーを活用しながら独学でWebマーケティングの知識を得ておきましょう。モチベーションを保ちながら勉強を続けられるよう、資格取得に励むのもおすすめです。

以下は、Webマーケティングの仕事で役立つ資格の例です。

資格名	概要
マーケティング・ビジネス実務検定	マーケティング実務の知識を総合的に判定できる
ネットマーケティング検定	広告やWebサイトの構成、関連法規といった

	Webマーケティングに関する知識を網羅的に学習できる
ウェブ解析士	データを正確に読み取り、正しく判断できるスキルを習得できる
Webライティング技能検定	Webに適した文章作成の基礎知識やスキルが学べる

資格を取得しておくのと、転職活動時に専門的な知識やスキルがあることをアピールできます。

Webマーケティングのスクールを活用する

短期間でWebマーケティングの知識を得て転職したい人は、Webマーケティングスクールを活用しましょう。転職支援まで行っているスクールを選べば、未経験でも転職が成功しやすくなります。

スクールを選ぶときは、内容や授業スタイルが自分に合っているか確認しましょう。料金相場は15万～50万円以上と幅広いので、予算に合ったスクール選びも重要です。

口コミを参考にするのも良いですが、口コミ評価だけを鵜呑みにせず、スタイル・予算・口コミと各方向からチェックすることで、スクール選びに失敗しにくくなります。

SNSやブログでWebマーケティングを実践してみる

SNSやブログでWebマーケティングを実践してみると、転職活動時にアピールポイントとなります。実践する過程でフォロワー数やPV数を増やすために工夫したことを面接で語れるよう、まとめておきましょう。

SNSやブログは初期投資が少ないので、気軽に始められます。書籍やYouTubeなどで手軽にノウハウも得られるので、挑戦してみて損はありません。

副業で実績を積む

未経験でいきなり転職するのはハードルが高いと感じるなら、クライアントワークの副業から始めてみるのも1つの方法です。クライアントワークとは、依頼主からの発注に沿った製品や制作物を作成し、成果物を提供して報酬をもらう仕事です。

クライアントワークを取り扱う主なサービスは以下の通りです。

サービス名	特徴
ココナラ	経験やスキルを活かした得意なことを気軽に売り買いできる
クラウドワークス	利用者数が多く初心者向けの案件も豊富

ランサース	成果に応じて上がっていくランク制度がある
-------	----------------------

未経験でも受注できる案件は低単価のものも多いですが、下積みと割り切って取り組んでいけば転職するときにアピールできる実績が作れます。依頼主からのフィードバックも得られるため、成長に繋がる可能性も高いです。

転職エージェントを活用する

転職エージェントを利用すると業界に精通したキャリアアドバイザーからサポートしてもらえるので、未経験でもWebマーケティングに転職しやすくなります。求人サイトには載っていない求人を紹介してもらえる場合もあり、転職先の選択肢も増やせます。

応募書類や面接のサポートもしてもらえるので、未経験からの転職でも安心です。転職活動が長引いても無料で利用できるのも、気軽に活用してみましょう。

Webマーケティングに未経験から転職を成功させるのにおすすめのエージェント



未経験からWebマーケティングへの転職を成功させたい場合、以下の転職エージェントの活用がおすすめです。

- doda
- マイナビエージェント

- ワークポート

自分に合う転職エージェントを活用しながら、Webマーケティングへの転職を成功させましょう。

doda



画像引用: [doda](#)

＜dodaがおすすめの人＞

- スカウトも利用しながら求人を探したい人
- 業種や地域に強い専門エージェントのサポートを受けたい人

dodaには、匿名で利用できるスカウトサービスがあります。求人サイトとスカウトの両方を活用できるため、未経験でもWebマーケティングへ転職できる求人が見つかる可能性が高いです。

dodaは、国内600社以上のパートナーエージェントサービスと利用契約を結んでいます。業種や地域に特化した専門エージェントからのサポートを受けられるのは、業界未経験者にとって心強いでしょう。

運営会社	パーソルキャリア株式会社
公開求人数	240,663件
対応地域	全国

マイナビエージェント

#あなたの転職に+AGENT

2年連続
満足度総合
No.1

※2024年 オリコン顧客満足度®調査 転職エージェント 第1位

画像引用: [マイナビエージェント](#)

＜マイナビエージェントがおすすめの人＞

- 未経験からの転職を安心して進めたい人
- 転職前に職場の雰囲気を知っておきたい人

マイナビエージェントは、オリコンランキングの[2024年転職エージェント顧客満足度部門](#)で1位を獲得しています。利用者からの評判が良いので、不安の多い未経験からの転職も安心して進められるでしょう。

人事担当者とやり取りする企業担当アドバイザーもいるため、転職したい企業のWebマーケティングに関する部署の雰囲気を事前に知れるメリットもあります。

運営会社	株式会社マイナビ
公開求人数	73,025件
対応地域	全国

ワークポート



画像引用: [ワークポート](#)

＜ワークポートがおすすめの人＞

- IT業界と未経験転職の両方に強い転職エージェントを活用したい人
- 転職活動をスピーディーに進めたい人

IT業界に特化した転職エージェントの中には、キャリアアップを目指す経験者向けのサービスもあります。ワークポートは、IT業界に強い転職エージェントでありながら未経験者への転職支援にも力を入れているので、Webマーケティング未経験者におすすめです。

また、ワークポートはアドバイザーからのレスポンスの早さに定評があります。急いで転職活動を進めたい人は利用してみましょう。

運営会社	株式会社ワークポート
公開求人数	96,557件
対応地域	全国

Webマーケティングへの転職で活かせる4つのスキル



Webマーケティングへの転職で活かせるスキルは、4つあります。

- 情報収集スキル
- データを分析するスキル
- コミュニケーションスキル
- ライティングスキル

スキルを磨いておけば、転職するときにアピールできます。

情報収集スキル

Webマーケティングの仕事をする上で、トレンドを追うための情報収集スキルは必須です。膨大な情報の中から必要な情報を取捨選択できる能力も求められます。

情報収集スキルを高めるためには、常に情報収集する目的を明確にしてから検索するようにしましょう。目的をはっきりさせておけば、どのような情報が必要なのか判断できるようになります。

情報の発信源を確かめ信ぴょう性の高い情報を集めるよう意識するのも、情報収集スキルを高めるのに効果的です。

データを分析するスキル

マーケティング施策をした後は、コンバージョン（Webサイトに訪問した人のうち何人を購入や会員登録といった目的の行動に誘導できたか）や滞在時間などの数値を基に分析する必要があります。分析結果から仮説を立て、改善していくのがWebマーケティングの流れです。

データ分析の知識がない人はPEST分析や3C分析といった分析手法を調べておくと、転職活動時に意欲をアピールできます。また、ExcelやGoogleアナリティクスといった分析ツールに触れておくのもおすすめです。

コミュニケーションスキル

効果的にマーケティング施策を進めていくために、コミュニケーションスキルは欠かせません。

例えば、SEO対策を任された場合、Webサイトのデザイナーやライターとの打ち合わせが必要です。データ分析を任された場合は、チームメンバーや上司に分析結果をわかりやすく説明する能力が求められます。

日頃から結論を最初に伝えたり、例え話を使ってわかりやすく話したりするよう意識することで、コミュニケーションスキルを鍛えられます。

ライティングスキル

読み流されることが多いWebサイトで情報を確実に届けるためには、ライティングスキルが重要です。GoogleやYahoo!などの検索エンジンは質の高いコンテンツを上位表示する傾向があるので、文章力によって集客効果が左右されます。

ライティングスキルには、文章を読んだ人に商品購入や会員登録などを促すセールスライティングも含まれます。専門用語を誰にでも分かるようかみ砕いて説明できるスキルも必要です。

ライティングにはPREPやPASONAといった型があるので、ブログやSNSで文章を書くときに意識してみましょう。

Webマーケティングに向いてる人の特徴



Webマーケティングに向いている人は、以下の特徴があります。

- 物事を論理的に考えられる人
- 学習意欲が高い人
- 数字に苦手意識がない人

自分がWebマーケティングに向いていると分かれば、未経験でも転職に踏み切れます。

物事を論理的に考えられる人

Webマーケティングは、数字やデータと向き合いPDCAのサイクルを回していく必要があるので、物事を論理的に考えられる人は向いています。

施策を進めるためには、関係者に理解してもらったり上層部と掛け合って予算を得たりする必要があります。「何となく」や「私はこう思う」といった感情や直感ではなく、根拠を持って論理的に施策を考えたり説明できたりする人は、成果を出しやすくなるでしょう。

学習意欲が高い人

トレンドや技術は常に変化するため、学習意欲が高い人はWebマーケティングに向いています。WebマーケティングはITやマーケティングの知識のみならず、行動心理学といった幅広い知識を学ぶ必要があります。

変化の多いWebマーケティング業界では、自ら学んでいけない人はすぐに置き去りにされる可能性が高いです。雑誌やWebマガジン、セミナーやYouTubeなどを活用して自ら学んでいける人は成長していけるでしょう。

数字に苦手意識がない人

Webマーケティングはクリック数やインプレッション数(広告が表示された回数)などを確認するので、ほぼ毎日数字を扱います。数字に苦手意識があると、業務を苦痛と感じやすいです。

また、データから読み取った数字を基に、離脱率やクリック率といった様々な計算をする必要があります。計算が多い業務にも抵抗感がない人は、Webマーケティングの仕事を続けやすいでしょう。

Webマーケティングに向いてない人の特徴



Webマーケティングに向いてない人の特徴は、以下の3つです。

- デスクワークが苦手な人
- 変化を楽しめない人
- 失敗を避けたい人

向いてない人の特徴を知っておくと、Webマーケティングに転職すべきか検討しやすくなります。

デスクワークが苦手な人

Webマーケティングはデスクワークがメインなので、体を動かして働きたい人には苦痛となる可能性が高いです。デスクを離れるのは、クライアントとの打ち合わせや現場調査くらいです。

デスクワークが苦手か分からない人は、1日中パソコンに向き合う仕事を5日間続けられるか想像してみましょう。想像した結果無理だと感じたら、Webマーケティング以外の職種も検討するのがおすすめです。

変化を楽しめない人

常に変動する市場や運用状況に合わせる柔軟性が求められるので、変化を楽しめない人にはWebマーケティングは向いていません。コソコソと決められた仕事をこなすルーティンワークを好むなら、Webマーケティングは避けた方が無難です。

変化を楽しめない人は、トレンドに応じた施策を実施するたびにストレスを感じる恐れがあります。苦勞して実施した施策の効果が出なかった場合、より大きなストレスを感じる可能性もあります。

失敗を避けたい人

Webマーケティングは、入念に分析し実行した施策が必ずしも成功するとは限りません。失敗を避けたい人はなかなか行動に移せないため、次々に新たな施策を実行していくWebマーケティングには向いていないと言えます。

Webマーケティングをしていると、今まで効果があった施策の成果が急に悪化する場合もあります。成果が悪化しても失敗と捉えず、事実と向き合って原因を究明できる人はWebマーケティングに向いているでしょう。

未経験者がWebマーケティングへ転職したいときによくある質問



未経験者がWebマーケティングへ転職したいときによくある質問は、以下の3つです。

- 30代や40代でもWebマーケティングへの転職はできる？
- 学歴が高くないとWebマーケティングはできない？
- Webマーケティングはやめとけと言われているのはなぜ？

事前に疑問を解消しておけば、転職を前向きに検討できます。

30代や40代でもWebマーケティングへの転職はできる？

Webマーケティングは年齢制限のある仕事ではないので、30代や40代でも転職できます。実績が少ないため転職してから数年間は年収が下がる可能性もありますが、実力主義の業界なので成果次第で給与アップも見込めるでしょう。

30代や40代は、今までの経験やスキルが独自の強みとなります。例えば、長年営業職として働いてきた場合、顧客ニーズを理解してきたノウハウをWebマーケティングの戦略立案に役立てられると企業にアピールできます。

Webマーケティングに転職できたら、定年後も在宅ワークで収入を得られる技術が身に付きます。興味があるなら年齢に関わらず、挑戦してみましょう。

学歴が高くないとWebマーケティングはできない？

Webマーケティングは実力主義なので、学歴は関係ありません。人材不足の業界なので、学歴よりも能力を重視する傾向が高いです。

ただし、未経験でWebマーケティング職へ転職するときは学歴が関係する場合があります。未経験者は実績がないため、学歴以外の判断材料が少ないからです。

学歴に自信がない人は、ブログやSNSを運用して小さな実績を作ってから転職活動を始めてみましょう。ブログやSNSを運用する時間がないなら、Webマーケティングスクールに通うのも1つの手です。スクールに通ったこと自体が、Webマーケティングの知識がある証明となります。

Webマーケティングはやめとけと言われているのはなぜ？

Webマーケティングはやめとけと言われる理由は、以下の通りです。

- 常に時代の変化に付いていかねばならない
- 数字で結果が分かるためプレッシャーを感じやすい
- 馴染みのない専門用語が多い
- 費やした時間や労力と成果が見合わない場合もある

Webマーケティング業界は人手不足のため、SEO対策やSNS運用などの幅広い業務を1つのチームが担っている企業もあります。作業量の多さに見合うだけの成果が得られないこともあるでしょう。

大変さはありますが、Webマーケティングに取り組めば今後のキャリアで役立つスキルを身に付けられます。会社の売上や利益に直結する仕事なので、やりがいも大きいです。Webマーケティングは魅力もたくさんある仕事なので、周りの意見に流されず自分のやってみたいという気持ちを大切にしましょう。

事前準備すれば未経験者でもWebマーケティングに転職できる



未経験者のWebマーケティングへの転職が厳しいと言われている理由は、以下の3つです。

- 高度な専門的スキルや知識が必要
- 実績が重視される
- 未経験求人の競争率が高まっている

実績重視の業界なので、未経験者は転職において不利なのは事実です。しかし、未経験者でも以下のポイントを押さえれば、Webマーケティング職へ転職できる可能性が高まります。

- 独学でWebマーケティングについて勉強する
- Webマーケティングのスクールを活用する
- SNSやブログでWebマーケティングを実践してみる
- 副業で実績を積む
- 転職エージェントを活用する

未経験で転職するなら、独学やスクールで学んだりSNSやブログで実践したりといった事前準備が大切です。未経験だからと諦めず、自分にできる事前準備をしてWebマーケティングへの転職を成功させましょう。