

イラストレーターが学ぶ
【マーケティングの基礎】
完全マニュアル③

商品 編

初心者でも
売れる商品が
作れます！



実績0の初心者じゃ売れる商品は
作れない…

あなたのその常識、
180度まるっと変えます！

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法に保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

1.このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

2.著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、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。

3.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。

4.レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、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、このレポート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。

このレポート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。

さて、ここから商品編です。

ゆきが今までどのようにしてイラストを上達してきたのかについてお話ししたいと思います。

私のいままで書いてきたイラストやストーリーを紹介しながら、

- ・ どういうふう to イラストを上達させてきたのか
- ・ ソフトの使い方はどうやって覚えたのか
- ・ イラスト作成で大事なポイント
- ・ イラストが売れるようになった経緯

などをお話していこうと思います。

<イラストを始めたきっかけ>

私は、イラストを本格的に始めたのは、ちょうど公務員を休職し始めたころでした。今から約2年前ですね。

休職する前の職場では、観光関係のお仕事をしていて、自分でチラシを作成したり、ノベルティグッズをつくったりしていました。

(とはいえただの公務員なのでたいしたものは作ってませんでした笑)

その頃から、デザインする楽しさを知って、デザイナーになることを憧れるようになりました。

おしゃれな観光パンフレットを収集したり、おしゃれなポスターやデザインを見つけたら、写真を撮るのが癖になっていました。

そして、市役所を休職しはじめたとき、この先どうしようとあれこれ考えていました。

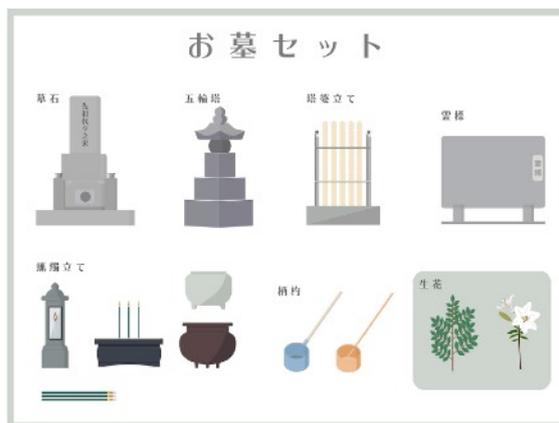
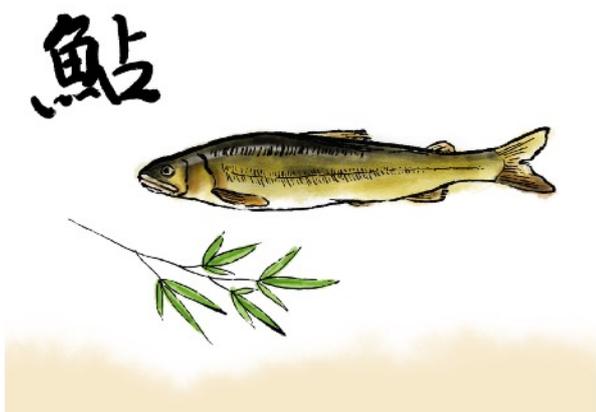
仕事を辞めてデザイナーに転職したいなと思ったのですが、

ただ、実績も何もない自分がデザイナーになれるのかと思い、まずは自分でIllustratorやimacを購入し、本を読んだりネット上で調べたりして、ソフトの使い方を覚えていきました。

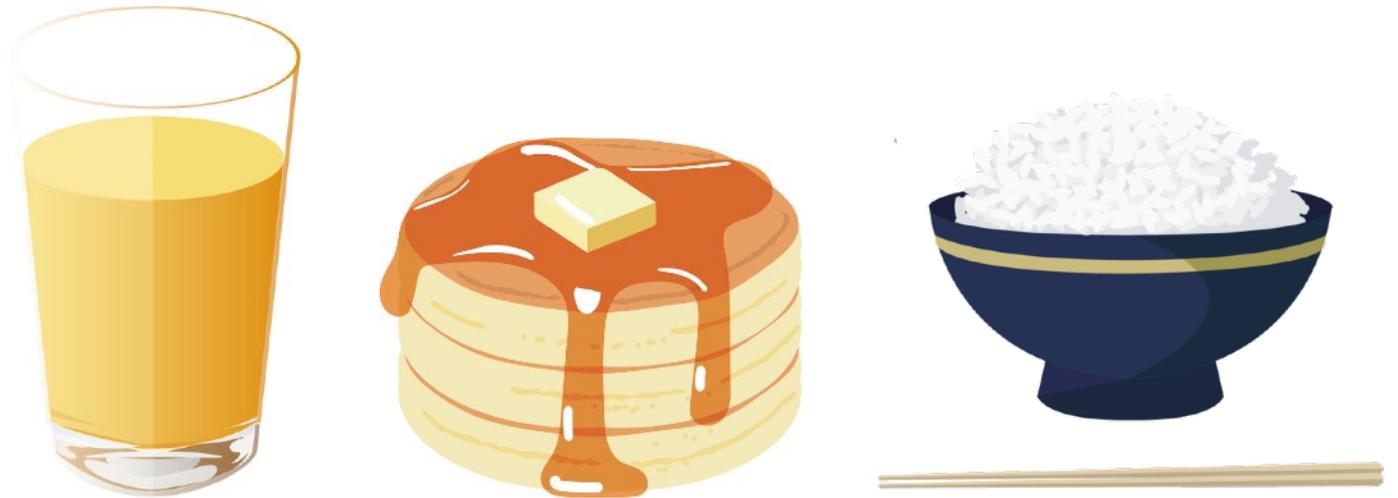
そして、イラストを売っていこうと決意してからは、どんなイラストを自分は描きたいのか。どんなイラストが必要があるのか？について模索し始めました。最初は手当たり次第に描いてました。

イラストを本格的に始めようと試行錯誤してた時期のイラスト。（最初はイラストACに出してました。）

何が売れるのかわからなかったなので、絵のタッチがバラバラでした。懐かしすぎる…



ある程度、描いていくうちに、シンプルでデザイン性の高いイラストが自分に合っていることに気づき始めました。



ただ、自分が描きたいなってしまうイラストを描いているだけの段階。どちらかというところ、Illustratorの技術を上げようと、海外のサイトで絵の描き方を解説しているサイトを見ながら真似して描いていました。お客さんがどこでどうイラストを使うのかまでは全く考えられていませんでした。

(参考)

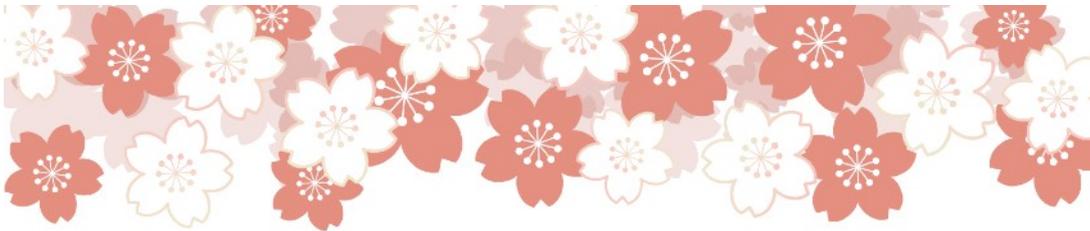
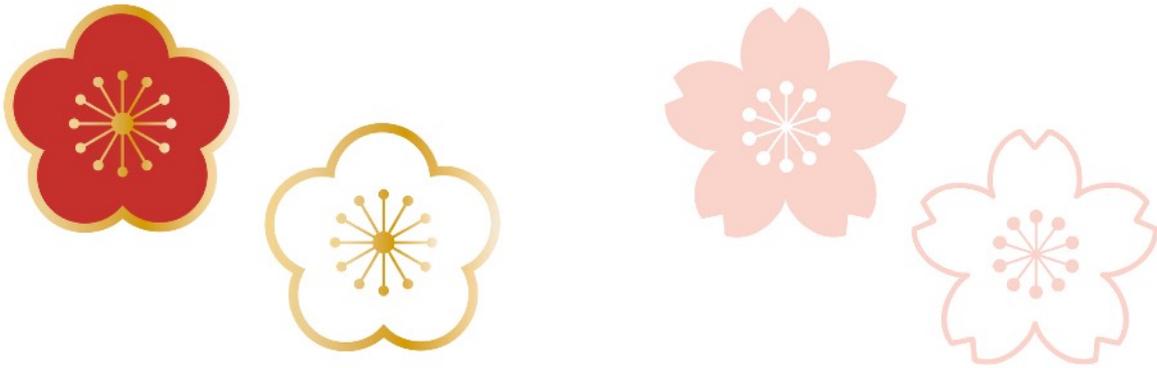
【総まとめ】総まとめ！2019年のすごいIllustratorチュートリアル、作り方厳選50個

<https://photoshopvip.net/119879>

👉 海外のサイトなので、全て英語で書かれています。この中で自分が書いてみたいと思ったものを選び、ページ全体を日本語に翻訳してチュートリアルを見ながら一緒に描くことでスキルアップしていきました。

<和柄にはまっていた時期>

シンプルなイラストでも和柄は需要が高いんじゃないかとおもい和柄にはまっていた時期のイラスト。売れている人のイラストを真似して描いてみると上手くいくということにここから気づき始める。



Sample Text

text text text text text text
text text text text text text

<自己満期>

そしてなぜかまた自己満に戻る笑

この頃は宝石をかくのにはまっていた。

たまには息抜きに描きたいイラストを描いてみることも必要です。笑



<LINEスタンプなら売れるのでは?と思っていた時期>

オリジナルのキャラクターを描きたくなってきたので、作ったイラスト。
ある程度、イラストを描くコツがわかるようになっていたので、
1日くらいでできました。

LINEスタンプとして販売しましたが、ほとんど売れませんでした。笑
ですが今では、わたしのツイッター、ブログ、公式LINEでのブランドキャラ
クターとして活躍しています。



<コンペに出した作品>

企業のキャラクターを募集しているということを友人がおしえてくれたので、応募したりもしてました。賞金は30万円。結果は撃沈でした…。個人的にはいい出来栄えだと思ってたのに…泣



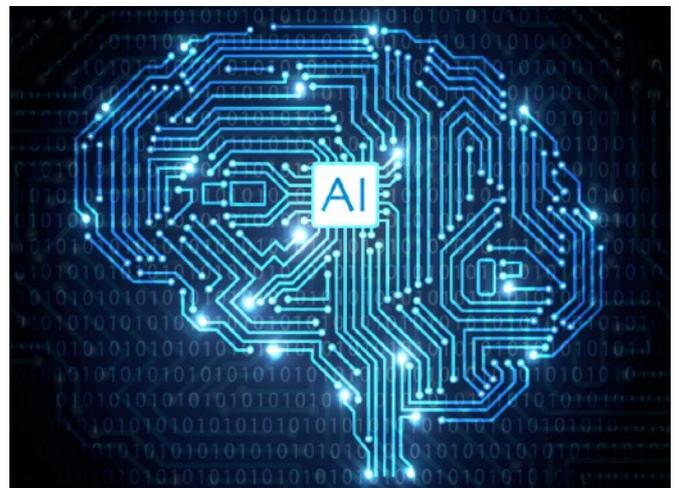
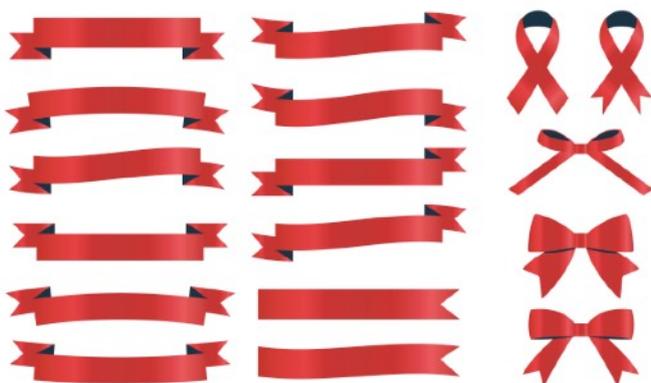
<マーケティングを学び始めてから>

TwitterのDMからお仕事のご依頼が来るようになった

集客しかできていなかった時期でしたが、マーケティングを初めて2ヶ月目からDMで直接ご依頼が来るようになりました。イラストレーターとして堂々と発信活動をしていた&日頃の人間性をアピールすることで、この人にだったら頼んでみようかなと思ってくれたのかなと個人的に思っています。

需要のあるイラストを意識して描くようになった

- ・自分のイラストが誰がどんな場面でつかわれるのか想像しながら描き始めました。
- ・売れ筋のイラストをリサーチして（ダウンロード順に並び替えてた）一番売れているイラストを真似して描く&それを上回るものを作る気持ちで描いていました。
- ・描くのが難しくて競合が少なそうなニッチなイラストにも挑戦しました。この頃からイラストの売り上げが上がってきました。



<はじめて似顔絵イラストを描いた>

フリーランス仲間から、似顔絵イラスト描いてほしいといわれ描いてみた作品。似顔絵を描くのは初めてだったのですが、**いろんな売れてる似顔絵を参考にして、線の書き方、色の塗り方をパーツごとに真似してできたもの。**

1枚描いたら他の人からも描いてほしいと口コミで広がり依頼が来るようになりました。Twitterで宣伝したり直接お客さんにDMおくったり、公式LINEのお客さんにも販売していきました。



<キャラクター>

かわいらしい感じのキャラクターを描いてほしいと頼まれて作ったイラスト。これも、ネットで参考になりそうなものを調べて、パーツごとに真似してつくりました。最初はアイコンの依頼だけだったのが、ヘッダーのご依頼、サムネ作成、vtuber作成のお仕事につながりました。リピーター獲得の瞬間。



こんな感じで、約2年ほどイラストを描いてきましたが、絵が上達するまでに行ってきたことや、上手くいく考え方についてまとめてみました。

①まずは絵が上手い人&自分が描いてみたいと思うイラストを探し、ひたすら模写

好きな絵師さんのイラストを模写して、絵の見せ方、表情の作り方、デフォルメするポイントなどを独学でどんどん身につけていきました。

そして、模写しているときに、この表現はどうやって描くんだろうっていう部分が出てくるので、その都度ネットで調べました。好きなイラストを描きつつ、同時にIllustratorのスキルも上げていました。

②余裕ができればオリジナル作品を完成させる

そして『模写』で得た知識と画力を『オリジナル制作』で発揮していきました。この辺から需要も意識してイラストを作るといいです。実際に売り出すための商品を描くつもりで全力で丁寧に描きましょう。自分の理想とする絵師さんのイラストを研究して、いいなと思った部分（線の塗り方、色の塗り方など）を自分のイラストに取り込んでいくイメージでつくと、最短でオリジナル作品をつくることができました。

③ある程度形になるものができたら販売していく。

私にはまだまだスキルが足りないから…とってるといつまでたっても売れません。そのイラストが売れるものなのか売れないのか、お客さんに出してみないことにはわからない。スキルばかり求めてたら、キリがないので沼にハマります。なので、ある程度形になったら販売していき、お客さんのリアルな反応を確かめていきましょう。

④改善点を考え修正していく

売りに出したものの、全然売れない…。そんな時は、イラストの画力が足りなかったのか、そのイラスト自体、具体的にどういう場面で使われるか考えられていたのか？需要が本当にあるのか？そもそもターゲットを意識した集客はできていたのか？売れている人と自分のやり方でどこが違うのかを**徹底的に**調べ、修正していく必要があります。ひたすらこの**実践→修正の繰り返し**です。そうやって、ダメだったなと思う部分を1つずつ潰していくことで確実に成功にグングン近づけます。

<その他気づいたこと>

絵は才能じゃない。努力すれば誰でも必ず上達する

私は美大を出たわけでも専門学校をでたわけでもありません。ただお絵かきに対する情熱があっただけ。そして上手くなるまでには地道な練習が必要です。自分で試行錯誤しながらイラストを描いてみて、数をこなし、その中で得られた自分なりの気づき、ノウハウ、これを貯めていくことが大事だなと思います。イラストが上達するスピードが格段にあがる秘訣です。

直接、人から聞くことで需要を知る

「こんなイラスト描いてよ」って言われたことを要望どおりに描いてみる。1人が必要としているものは、その他大勢の人も必要としているはずです。《販売編》のラインの電話相談を活用して直接お客さんから要望をきくのが手っ取り早いです。

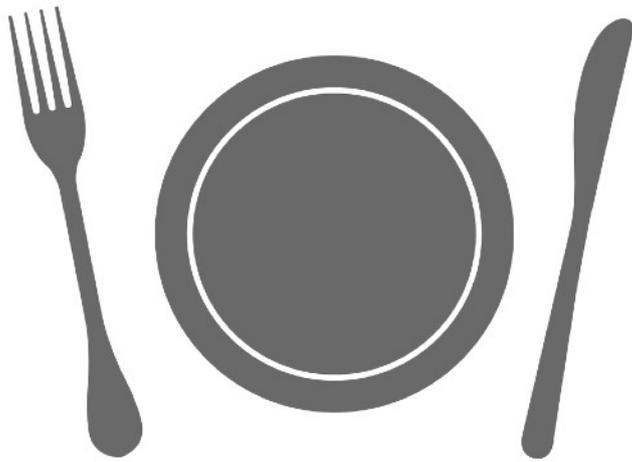
きっかけがないとなかなか研究できなかった

似顔絵をかきはじめてきっかけは、知り合いから描いてみて欲しいと頼まれたことでした。そう言われていなかったら多分描いていなかったです。そういうきっかけづくりを作るためにも、どんどん外に出て行って人と交流すること。そして自分はイラストレーターであることを堂々と周りにPRしましょう。PRする人も、イラストを頼んでくれそうな人を選びましょう。

必ずしも複雑で時間のかかるイラストが売れるとは限らない

シンプルで使いやすいイラストが求められていたりもする。イラストに自信がないときは、まずは**売れ筋のもの&自分でも描けそうなもの**を描き、売れる感覚をみにつけてみるのもおすすめ。

(例えばこういうのとか。結構売れてます。)





おわりに



集客編・販売編・商品編を読んでいただき、いかがだったでしょうか？

集客・販売・商品この3つが揃ってビジネスは上手くいきます。

今までの内容で書いていたことは**必ず**全てやってくださいね。

結果が出るまでには、ある程度の時間は必要ですが、自分の頭で問題点を考えながら修正することを怠らなければ、必ずフリーランスとして独立できるようになります。

このIMPの内容については、これからも新しい情報が入ったり新しい動画を撮ったら、その都度、**アップデート**していこうと思います。

また、実際にあなたが、こういうことをしたらうまくいったよ！という発見があればわたしに教えてください。

一緒にこのIMPを作り上げていきましょう！