

本書はシステムアフィリエイトプロジェクト特別特典です
二次配布は固く禁止しております

【副業→メルマガ】
半年で100万円稼ぐための
外注使いこなし術

～ココをハズしたら稼げない！～
外注管理10カ条

作成者：速瀬さやか
アドセンス～外注化のすゝめ～



● はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。（無料）

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は速瀬さやかに属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



目次

• はじめまして速瀬（はやせ）です	5
報酬は外注さんの“管理”次第！	7
外注さんへ記事作成依頼をする際の流れ	9
• ココをハズしたら稼げない！外注管理10カ条！	12
① 応募メッセージが極端に短い人は却下	13
応募メッセージが極端に短い場合のお断りの文例	16
② 自分勝手な提案をする人は却下	17
自分勝手な提案をする人へのお断りの文例	19
③ ウソをつく人、大げさな人は却下	20
外注さんの言葉は鵜呑みにしない	22
ウソをつく人へのお断りの文例	23
④ プロフィール画像が気色悪い人は却下	24
違和感を感じたら契約はしない方がいい	26
プロフィール画像が気色悪い人のお断りの文例	28
⑤ 評価数が4.5以下は却下	29
☆の数が1～3では、まともな仕事は期待出来ない	31
評価数の低い人のお断りの文例	32
⑥ 返事が遅い人は却下	33
返事が遅いのは仕事をやる気が薄い	35
返事が遅い人を断る場合の対応＆お断りの文例	36
⑦ 提出の遅れに報告がない＆謝らない人は却下	37
「報・連・相」が出来ないのは致命的	39
遅れに報告がない＆謝らない人のお断りの文例	40
⑧ 勝手な記事単価UP要求は却下	41
対処法＆記事単価UPをお断りするときは	43
対処法＆記事単価UPお断りの文例	44
⑨ ブログURL提示要求は却下	45
ブログURL提示要求お断りの文例	47
⑩ 暴言を吐く人、逆ギレする人は絶対に却下	48
滅多にいる訳ではないが遭遇したら毅然と対処を	49
逆ギレ暴言を吐く人お断りの文例	50
• 【第二章】トラブル回避機能を駆使	51



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

（その1）連絡の取れない外注の様子を見る方法.....	52
（その2）途中契約終了リクエストを送信する方法.....	54
（その3）特定の外注さんをブロックする方法.....	56
● 外注管理で収益UP⇒次はメルマガ！.....	58
メルマガから紹介した教材が売れる！.....	59
メルマガで何も売らなくても稼げてしまう仕組み.....	60
皆様からの“信頼”が得られる！.....	61

●はじめまして速瀬（はやせ）です



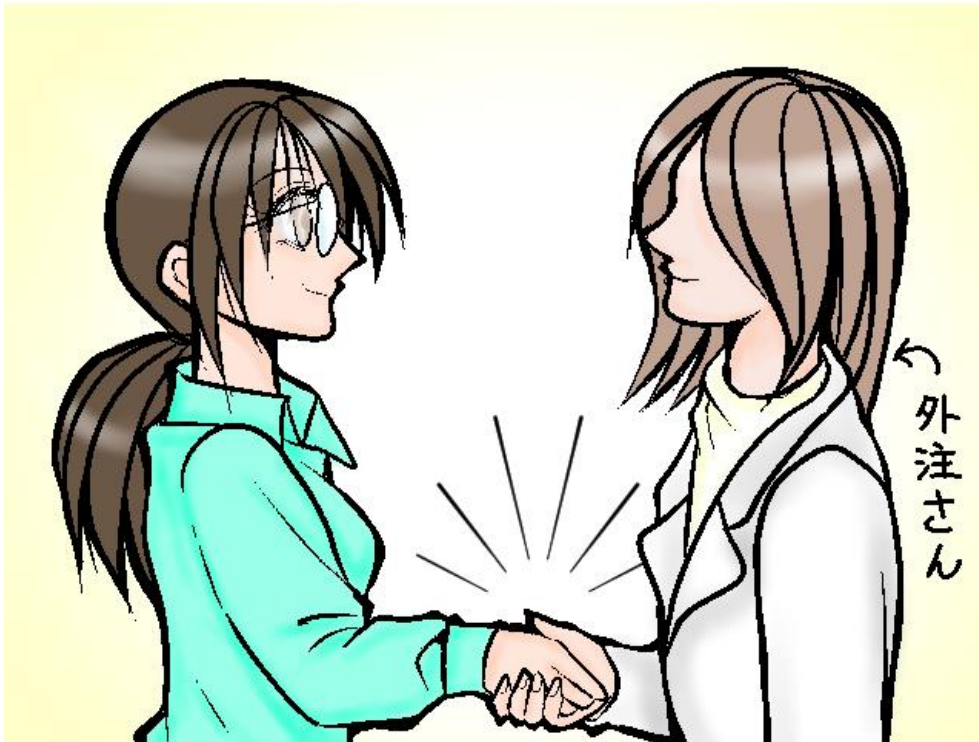
速瀬（はやせ）と申します。
このレポートを開いていただきありがとうございます。

私は現在30代の既婚女性です。
趣味はイラストや漫画を描くこと♪

本業は会社員ですが、副業でアドセンスをやっています。

外注さん10名（多い時は20名程）を管理しながら、
アドセンスブログを複数運営しています。

そして、自分で記事を書かずに外注さんに記事作成を
依頼したところ、半年間で**100万円以上**もの報酬を
上げられるようになりました。



私が半年で100万円を稼ぐ事が出来たのは、外ならぬ**外注さんのおかげ**なのです。

そして外注さんを使って稼げるかどうかのカギを握っているのが、**外注さんを“管理”**するという事なのです！

「管理って何？」という事ですが、お伝えしたい事はシンプル。

常識のない、付き合いにはいけない外注さんを応募の時点だったり早い段階から見抜き、採っては**ダメな外注さんを不採用とすること**にあります。

ここは私が特に気を付けてきた、**コレをする人はNG！な10項目と、その肝の部分**をお伝えします！

報酬は外注さんの“管理”次第！

私がブログ報酬を半年で100万円まで伸ばすことが出来たのは、
外注さんの管理を徹底したからです。

年 月	報 酬	累 計
2021 年 7 月	132,911	132,911
2021 年 8 月	142,517	275,428
2021 年 9 月	162,017	437,445
2021 年 10 月	173,589	611,034
2021 年 11 月	193,270	804,304
2021 年 12 月	219,187	1,023,491

その管理のキモとは、いかにダメな人を早く切るか、にかかっています。

でもそうは言っても、「せっかく応募して来てくれたのに、不採用なんて...」と、あなたは不採用をためらってしまう事だと思います。

わかります！私も最初はそう思っていました。そして誰とでも自分なりに丁寧に向き合ってたつもりでした。

私は2016年より外注化を始めて以来、約2,500記事分の外注さんとやりとりを行ってきました。

その経験から言えるのは、やはりいかに早い段階で応募してきた外注さんの質（常識のあるなし）を見極められるかがとても大事、という事を確信しました。

応募してきた外注さんが、今後付き合う必要がある人なのか。それを見極めるために、これをやられたら不採用！という要点を、10か条にまとめてみました。



今からそれをお話するので、これを読めばあなたは良い外注さん
とだけ良い関係を結び、最短でブログの報酬UPを実現させる事が
出来るのです。

題して、

「半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術！
～ここをはずしたら稼げない！～外注管理10カ条」！！

そして第二章では、絶対に避けたい**トラブル回避**のためのテクニッ
クも紹介しているので、これで**トラブルだって怖くありません！**

私は外注さんを使って**半年で100万円の稼ぎ**を上げる事が出来ま
した。

それくらいの可能性は十分にある方法なので、是非あなたもやって
みてくださいね。

外注さんへ記事作成依頼をする際の流れ

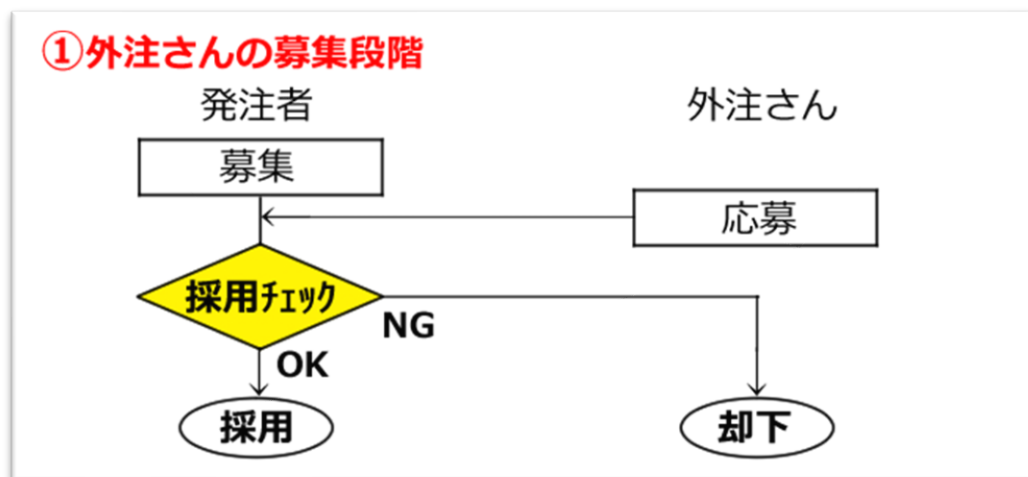
外注さんは、仲介業者を使うのがラクです。その中でも有名なクラウドワークスを使っています。個人情報には明かさず応募から支払いまで出来て便利です。

他に「ランサーズ」等の仲介業者がいます。例示はクラウドワークスですが依頼の流れは一緒なので置き換えて読んでください。

記事は外注さんに書いてもらえますが、**チェック自体は自分がしなければならない**ことなので、この10か条をしっかりと読んでみてください。

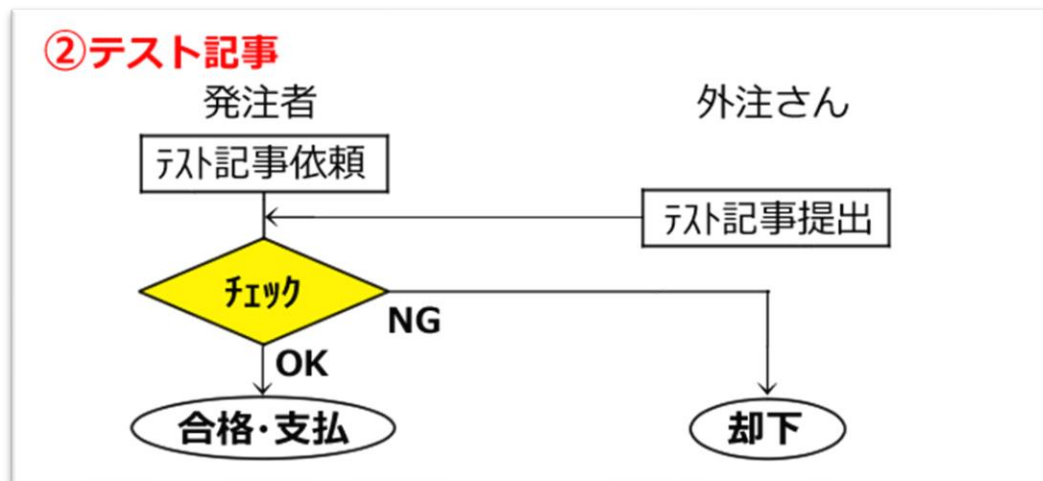
大きく気をつけるのはこの3段階です。

① 外注さんの募集段階



まずは①募集段階です。ここが一番肝心の箇所です！**10か条の半分以上**がココでの話です。まずは、「**応募者は常識がある人**」なのか、**そこだけをしっかりと見極めて**いきましょう！

② テスト記事



次は②テスト記事の段階です。テスト記事の内容だけではなく、外注さんの言動も含めてチェックをして行きます。

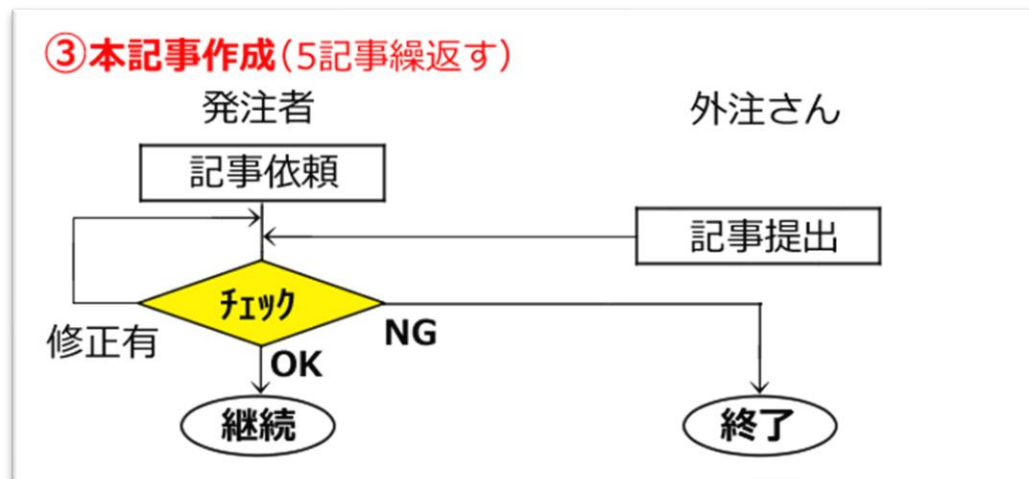
ここでは実際にテスト記事を1記事作成してもらいます。テーマやメインタイトルをこちらで作成してお渡しし、指示通りに作業が出来るのか確認します。

テスト記事にもお金はお支払いしますが、不合格なクオリティでしたら10円で済みますので、そこまで心配する必要はありません。

ずっと付き合うかもしれない外注さんなので、**適度に気遣いつつ、ビジネスライク**に行くと良いでしょう。

尚ここで今挙げたのはほんの一例です。もっともっと詳しく解説していきますし、外注を使うなら絶対に知っておいた方が良いので、必ず最後まで読んでくださいね。

③ 本記事作成（5記事繰り返す）



最後に③本記事作成、そして継続を依頼するフェーズです。
ここでも良くない外注さんはサヨナラして、良い外注さんにはぜひ
継続してもらえる様にしてもらいたい局面です。

今挙げた様な流れで記事作成を依頼していくわけですが、**ほぼ毎日、外注さんと「やりとり」をしていく事**となります。

ここでもし応募のあった外注さんが常識の欠けた人だったりすると、本当にその「やりとり」がしんどくなります。

あなたにはそれを避けてもらうために、私が過去に出遭って来た、いわゆる“常識のない外注さん”の傾向や事例を交えて紹介するので、このレポートを読んで外注さんの募集時等に参考にしてみてください。

そうすればきっとあなたは、非常識な外注さんはすべて寄せ付けない&常識的な外注さんと楽しく、**記事とともに、報酬も積み上げていく事**が出来るようになります！



●ココをハズしたら稼げない！外注管理 10カ条！

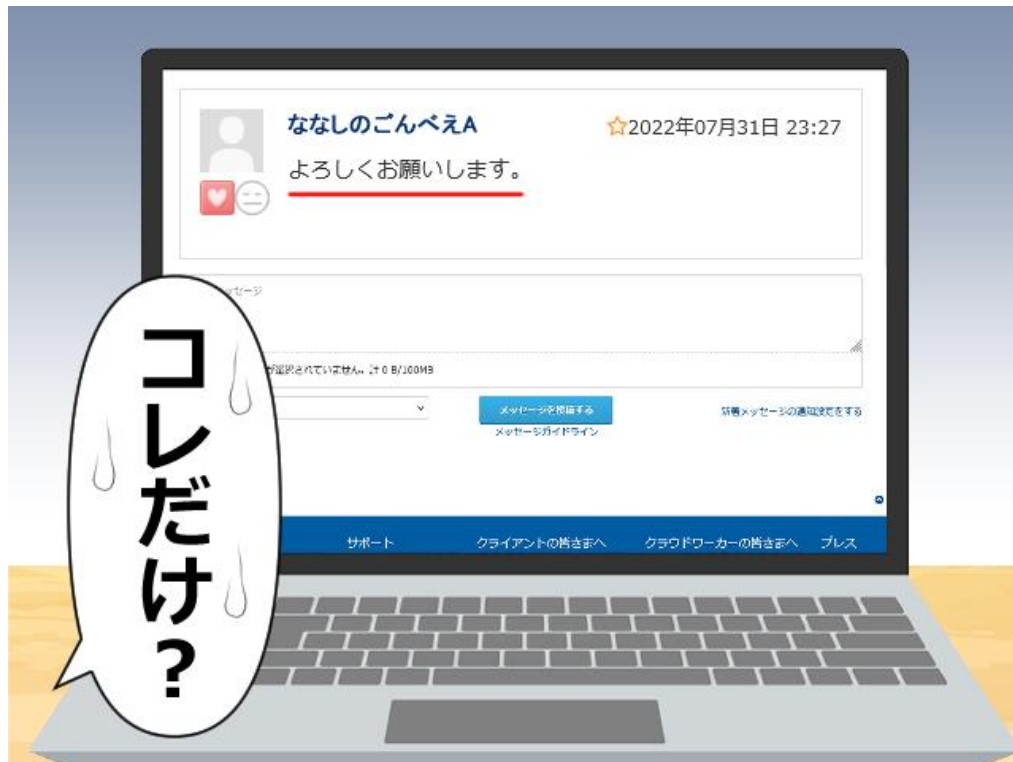
今から説明する10カ条はどれも一見「常識的で当たり前」の事すぎて、つい見落としがちな事だったりします。

ですが一時が万事という言葉があります。このレポートと照らし合わせて、**常識のない外注さんは速やかにオサラバ**する必要があります！

そうすれば必然的に、付き合う外注さんは【**常識的で、まともな方**】だけになります！

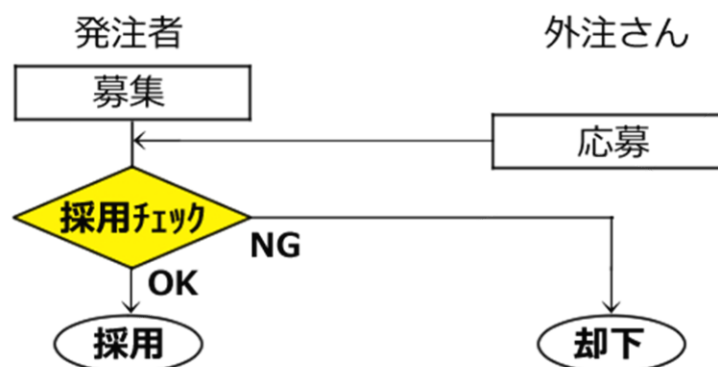
今から挙げる10カ条を絶対に守って、常識あるステキな外注さんとだけ付き合いながら、二人三脚でブログ構築をして行き、ブログの報酬UPにお役立てくださいね。

① 応募メッセージが極端に短い人は却下



応募メッセージの段階で極端に短い人がいます。
これは要注意です。

① 外注さんの募集段階





まずはじめに、記事作成の募集をかけます。

応募文は一般的に下記の様な事を書いて採用される様にアピールをするところです。

- ・簡単な自己紹介
- ・意気込み
- ・作業可能な曜日
- ・1日にできる作業時間

それにもかかわらずメッセージが極端に短いのは通常で考えれば、おかしい事なのです。

応募のメッセージは、もしもこれが就職活動なら「エントリーシート」に当たる部分に該当します。応募してきた外注さんの採用可否を見極める上で、**とても大事な「判断要素」**となります。

応募時のファーストメッセージは、常識のある外注さんなら、自分の希望の働き方や現在の状況を知らせてくれるのです。
例えばこんな感じです。

はじめまして〇〇（名前）と申します。平日は3時間、休日は5時間ほど作業が可能です。何卒宜しくお願いいたします。

土日は小さな子どもがいるので作業が難しいのですが、平日稼働で週に2～3記事なら納品が可能です。よろしくお願いします。

貴社の案件に興味があり応募させて頂きました。大学にて案件内容を専攻しており、お役に立てるかと思えます。主なお返事の時間帯が深夜になるかと思えますがお願いします。

このように書いてもらう事で、こちらもその外注さんとの実際の**納品ペース**などもおおむね分かるので、採用の際に大いに**参考**になります。



そしてこの時点で注意すべきなのは、**応募メッセージが極端に短い**
外注さんが応募してきた時です。

たとえば下記のメッセージをみてください。これだけが応募メッセージとして送られてきたらどう思うでしょうか？

よろしくお願いします。

これは**完全アウト**です。

これではその外注さんが、こちらの希望納品ペースに対応できるのか、
そもそもこちらの応募要項を、向こうが把握しているのかも伝わって
きません。

単純に応募メッセージが短いという事も問題なのですが、**投げやりな、
本気で書いていないという事が問題です。**

そういう人は採ってはNGです。却下しましょう。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

応募メッセージが極端に短い場合のお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

この度はご応募いただきありがとうございます。

誠に恐れ入りますが今回定員に達したため、
契約はお見送りさせていただきます。

折角ご応募頂いたにもかかわらず、
この様なお返事で申し訳ございません。

恐れながら何卒宜しくお願いいたします。

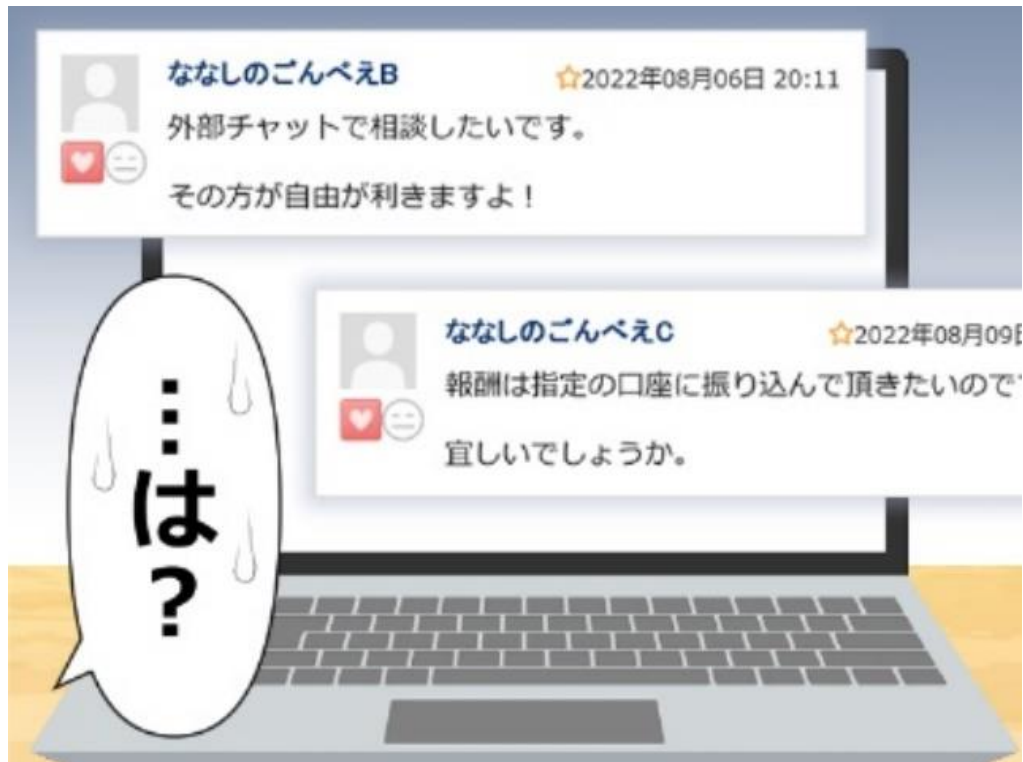
【ここがポイント】

応募時の最初の**メッセージが極端に短かったり**投げやりな外注さんには、**やる気や仕事の質も含めて期待できません。**

募集要項を精読していないという事でもあります。仕事を依頼しても配布マニュアルに対しても同じ姿勢であるため、結果、提出記事も修正が多くなる可能性が高いです。

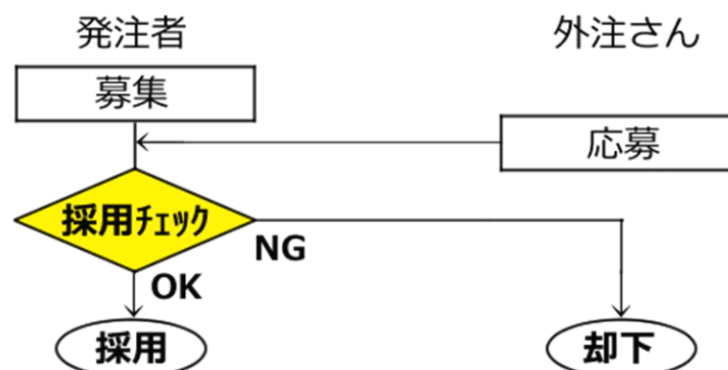
コミュニケーションも取りにくく、メリットが薄いので
「最初からお断りする」という方が◎です。

② 自分勝手な提案をする人は却下



応募のメッセージに、外注さんからの勝手な要望が入っている場合があります。これはいけません。

① 外注さんの募集段階





まずは仲介業者（クラウドワークス）を通じ、応募が来たらやりとりを始めます。ここで用意されたものだけを使っていれば十分事足りまし、記事作成を依頼するのに必要な機能は、すべて揃っています。

ですからここで、わざわざクラウドワークスで用意されたものを使わずに、自分勝手な事を言い出すのは規則を破っているので完全にNGです。

記事作成の仕事に関してはサイト上からテキストで応募者とやりとりをしていきます。

記事は添付ファイルで納品となりますが、特にその方式で今までこちらが困った事はない、というのが前提です。

ここでは「**自分勝手な提案**」を出して来た時の対処法を紹介します。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをはずしたら稼げない！～外注管理10カ条

自分勝手な提案をする人へのお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

ご応募いただきありがとうございます。

厳正なる検討の結果、
〇〇様のご期待に沿えない可能性がある
と判断し契約を今回は見送る事にいたしました。

大変恐縮ですがご理解賜りますよう
宜しくお願い申し上げます。

【ココがポイント】

応募者とのやりとりの中で自分勝手な提案をして来る人など、採っても良い事はないです。

少しでも応募者に対し「**違和感**」を感じたら、
それは私の経験上、遅かれ早かれその外注さんとは
上手く行かなくなりますので、**早めにお断り**しましょう！

自分に合う外注さんとだけ、付き合ってください。
(そういう方は自然と付き合いが続きます。)

③ ウソをつく人、大げさな人は却下



応募のメッセージで、外注さんが明らかにウソを書いている場合、出来ると思って希望的観測を大げさに書いている場合もあります。これには要警戒です。





クラウドワークス経由で届く、外注さんからの**応募時のメッセージ**。
中には、少々**“盛って” アピール**をする方もいます。

ですがそこは冷静に、その外注さんのアピールがウソでないか、つまり事実だったり実現可能な事なのか、そうでないかを判断していく必要があります。

例えば、応募メッセージに下記のように書いてあった場合です。

1 か月に 100 記事納品出来ます！

こういったケースの考え方や対処法を紹介します。



外注さんの言葉は鵜呑みにしない

「1 か月に100 記事納品出来ます」という文言を、それくらいやる気のある外注さんだととらえる事も出来なくはないですが、

その**ポジティブ**解釈は**とても危険**です。

(-ω-) いやいやいや！絶対無理でしょう…。
1 か月で100 記事って言ったら1 日3.3 記事以上…！
これって本当に信じていいのかな…？

そうは思ったものの、応募してくれた人をハナから疑ってかかるのはいかなものかと思います。

このテのウソ（仮定）ならば、ウソを否定することなく、穏便に穏やかに事を運ぶ「進め方」というものがあります。

なので、ココではひとまずこういう風に返しました。

1 か月に100 記事納品出来るなんて、とても頼もしいです！

やる気に満ち溢れていますね！それでは早速、テスト記事の方をお願いしても宜しいでしょうか？

是非ぜひ、宜しくお願いいたします ^^

——ですが案の定、その外注さんからお返事は途絶えました。
そのためお断りのメッセージを送って、契約はお見送りしました。



ウソをつく人へのお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

期日までにご連絡をいただけなかったので、
今回は契約をお見送りさせていただきます。

何卒宜しくお願い致します。

【ココがポイント】

もしもこのケースのように「この人は多分ウソを言っている」
or 「それは実現不可能じゃないの？」と思っても、それをズバリ
言うのは宜しくないなので、断る時は**無難な理由をつけて穏便
に断りましょう。**

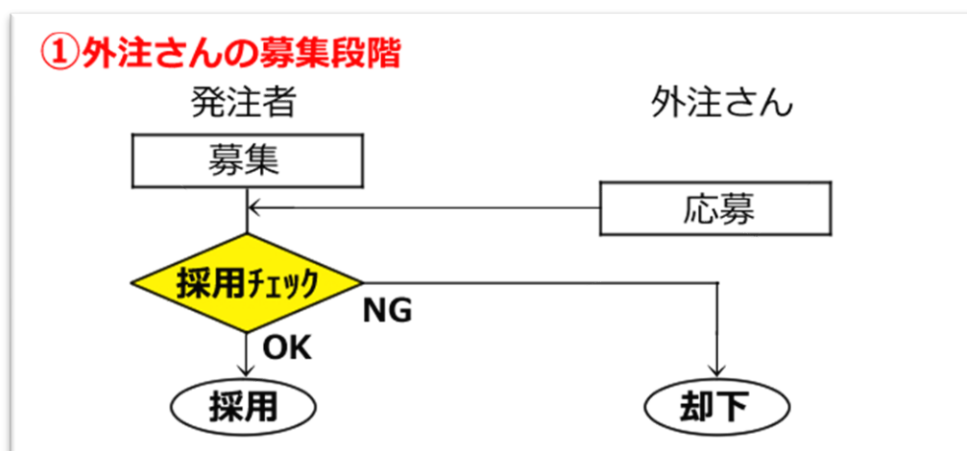
事例のケースのように、出来ないと気づき(?)、相手の方から
逃げていくことも多々あります。

④ プロフィール画像が気色悪い人は却下



外注さんのプロフィール画像が気色悪い場合は契約を見送った方がいいでしょう。

① 外注さんの募集段階

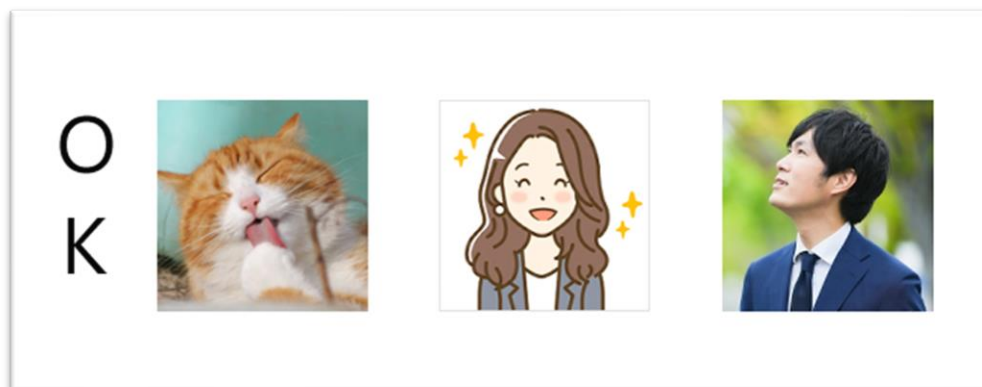


応募者メッセージが来たらまず**プロフィール画像を確認**しましょう。

名前の部分はリンクが貼られていて、クリックをすると応募者である**外注さんのプロフィールページに飛べる**ようになっています。

このプロフィールページで、外注さんがどんな画像を自分のプロフィール画像として設定しているのかは、**要チェック**です。

基本的にはプロフィール画像はその人の顔写真でも、可愛い動物の画像やお花の画像、似顔絵イラストでもそこは問題ではありません。



OKな**プロフィール画像**はさわやか、可愛い、信頼出来そうなど、ポイントは「**良いイメージ**が出来る画像」となっています。

良いイメージの画像の人は安心して採用しましょう。



違和感を感じたら契約はしない方がいい

応募してきた、とある外注さんのプロフィール画像を見た時の事です。

おそらくその外注さんご自分の顔写真と思われる画像をプロフィール画像として使用をしていました。

ただその画像なのですが…、

- ・うす暗い自室で撮ったと思われる写真
- ・カメラを見下ろして撮った自撮り写真

大変申し訳ないのですが、少々ソッとしてしまいました。

その外注さんのプロフィール画像は暗くて青みがかった寒そうな部屋にいて、たまたま携帯カメラを手にしてそのまま撮ったという状況なのでしょけれど…、見下されている様にしか見えません（汗）

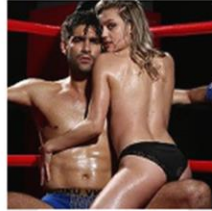
ここで私が感じたのは、【違和感】です。

このプロフィール画像というものは、就職活動で例えるなら、面接に進む前の書類選考用に送られた、履歴書に貼ってある証明写真も同然だと思います。

もしも仮に履歴書に貼られた写真が、変顔をしてふざけて撮ったプリクラ写真だったとしたら、間違いなく落とされるでしょう。それと同じに考えて差し支えありません。

感覚的な話で申し訳ないのですが、あなたがもし外注さんのプロフィール画像に【違和感】を感じたら、迷わずお断りしましょう！

N
G



NGの場合、ポイントとしては「**良くないイメージ**の画像」です。
プロフィールとして【違和感】を感じる画像を選ぶ人はダメです。

例として毛虫など多数の方に嫌悪感を持たれる可能性の高い画像、
極端な肌の露出が多いエロい画像、流血スプラッタなどのグロい画像です。

違和感を感じる画像をプロフィール画像に設定している人は常識があるとは言い難いです。**絶対に NG** にしましょう！

大丈夫、あなたに合う外注さんはいるので心配無用。**感覚の合う外注さんだけとお付き合いしていきましょう♪**



プロフィール画像が気色悪い人のお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

ご応募いただきありがとうございます。

厳正なる選考の結果、誠に残念ではございますが
今回は採用を見送らせて頂く事となりました。

ご期待に沿えず大変恐縮ではございますが、ご了承くださいますよう
お願い申し上げます。何卒宜しくお願い致します。

【ココがポイント】

応募してくてくれた外注さんのプロフィール画像からも
多少なりとも外注さんのスタンスが読み取れます。

あなたが引いてしまう様な画像でなければ特に警戒する必要は
ないと思いますが、もし「このプロフ画像はちょっとないな…」
と思ったら**契約はお見送り**しましょう。

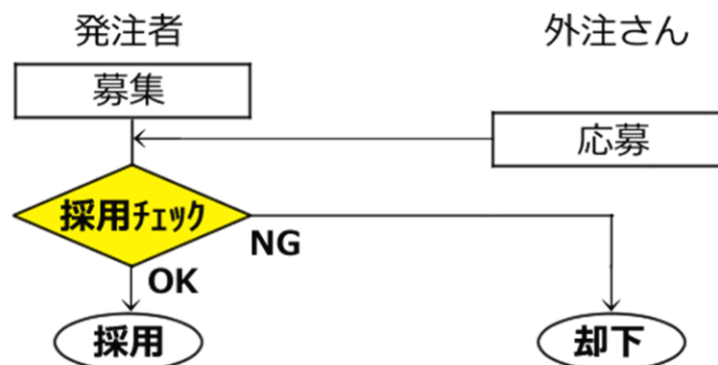
自分に合う外注さんとだけ、付き合っていきましょう。

⑤ 評価数が 4.5 以下は却下



評価の数値が低い方とは契約をしない方がいいでしょう。見えている地雷を踏みぬく様な事は止めましょう。

① 外注さんの募集段階





外注さんのプロフィールのページには、その外注さんに対して今まで仕事を頼んだ人によって付けられた、五段階評価の星の数および、評価コメントを見る事が出来ます。

この評価もやはりチェックをしておきましょう。

この評価ですが、まともな対応さえしていれば**☆5つの評価が当たり前**だと思っています。

ですので【☆の数が5～4.5である事】を確認するくらいの感覚でいましょう。

それでもし、**応募して来た外注さんの評価の☆の数が 4.5 以下だった場合の対処法**について紹介します。



☆の数が1～3では、まともな仕事は期待出来ない

☆の数があまりに低い場合は、評価コメントも確認しつつ、基本的にはもうそれがわかった時点でお断りしてしまいましょう。

まともに仕事をしてくださる外注さんの場合、
星の評価数は4.5～5がついている場合がほとんどです。

ちなみに「☆1つ」という評価の外注さんは、契約途中で発注者側から「途中契約終了リクエスト」を出されて、そのまま終了になってしまった事のある外注さんである可能性が高いです。

すると、自動的に☆1つの評価がついてしまいます。

そういう人は同じ事を繰り返す可能性があるので、要注意です！

ただ、☆1つの評価は論外ですが下記の可能性も有り得ます。

- 超初心者で1件しか仕事をしていない
- ☆1つの評価は初めての仕事で、悪徳クライアント側とのやりとりがこじれてしまったの「報復評価」である可能性がある

上記に限らず数字だけでなく、念のため**評価のコメント内容も確認**しましょう。外注さんが今までにどういう仕事をされてきたのか、伺い知る事が出来ると思います。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

評価数の低い人のお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

ご応募をいただきありがとうございます。

今回は予想を超える
ご応募をいただき、
現時点で定員に達してしまいました。

折角ご応募いただいたのにもかかわらず
この様なお返事で大変申し訳ございません。

何卒、ご了承のほど宜しくお願いします。

【ココがポイント】

応募の外注さんが**星の評価数が極端に低い場合、
最初からお断り**しましょう。

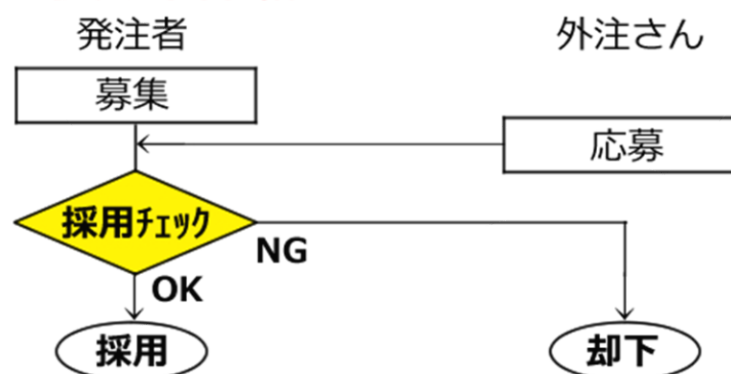
応募時の外注さんの事は、評価の数値なども含め、
プロフィール、その方が過去にしてきた仕事内容などなど…
見られる部分は全てチェックしておきましょう！

⑥ 返事が遅い人は却下



テスト記事依頼の旨のメッセージを送ります。返事は「よろしくお願いいたします。」だけで良いのです。ですがそれすらも返事が遅い方はダメです。

① 外注さんの募集段階





募集をかけて応募が来たら、こちらからテスト記事を依頼する旨のメッセージを送ります。

常識的な、今までまともに仕事をしてくれた外注さんは、皆様すぐに了承した旨のメッセージを返してくれます。

そのためテスト記事を了承する旨のお返事がなかなか来ない、一向に待っても来ない。クラウドワークスのメッセージ機能が唯一の連絡手段なので、これはとても困ります。

たった「返事が来ない」、それだけのことで、イライラしたり、やきもきしなければならないのです。

毎日メッセージいつ来るのかなと、チェックしてみたり気を揉んだり。

何かあったのかな…って心配したりもしましたが、違うんです。
ただやる気をなくしているだけの事が多いです。

ここではそんな、外注さんが返事をして来ない場合の対処法をお伝えします。



返事が遅いのは仕事をやる気が薄い

テスト記事を了承するお返事が48時間以内に來なかった場合、再度こちらからアプローチします。

- ・テスト記事の件は大丈夫か
- ・〇日までにお返事なき場合、契約はお見送りとします

上記の旨を記載したメッセージを送ります。

こういった外注さんは今後も返事が遅れる事が予想されますので、**48時間以内に返事が來なかった場合は、結果として契約をお見送りした方がいい**でしょう。

やる気と常識がある方なら、一番最初こそ気を遣ってキチンとお返事をくれるハズです。

なのでその一番最初の出だしであるテスト記事作成依頼に対して、外注さんが**「キチンと返事をくれるか」は極めて重要な点です。**

今までにしっかり継続してくださっている外注さんは皆、キチンと返事をくださる方々ばかりです。

まともな外注さんは大体48時間以内にはお返事をくださいますし、私も、もちろんそうしています。

（どうしても返事が返せない場合はいつまでにお返事します、お待たせして申し訳ございません、という旨のメッセージを入れておきます。）

外注さんを募集する時には、頭の片隅に入れておきましょう。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

返事が遅い人を断る場合の対応＆お断りの文例

テスト記事を依頼する旨のお返事が48時間経過してもない場合、下記のメッセージを送ります。

速瀬さやか

☆2022年7月20日 20:00

テスト記事の件はいかがでしょう？ ○日までにお返事が頂けない場合は契約をお見送りさせていただきます。

そして尚も返事がない場合は下記を送ります。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

○日までにお返事頂けなかったので
契約はお見送りとさせていただきます。

何卒宜しくお願い致します。

【ココがポイント】

応募してきた外注さんがこちらからのメッセージ（※外注さんからの返答が必要な内容）に **48時間以内に返答がない**場合、

もしくはこちらで期限を決めて、それまでに**返答なき場合はお仕事を辞退した**ものとみなしますとメッセージを送ると良いでしょう。

⑦ 提出の遅れに報告がない＆謝らない人は却下



ほう・れん・そう（報告・連絡・相談）が出来ない、謝る事が出来ないという人は致命的です。契約は見送りましょう。





【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

テスト記事の作成は何日までの提出でお願いしますと、応募者に依頼
をしているにもかかわらず、期限に遅れた上に、

事前に「遅れます」と報告がない&遅れたことを謝らず普通に提出し
て来た、これは非常に良くない事です。

ここではその応募者に対する対応を紹介します。



「報・連・相」が出来ないのは致命的

この場合は、遅れてテスト記事を提出してきたときの応募者の言動を確認します。

遅れた事に触れて申し訳ないといった旨の発言をしているかいないかです。

そういったすみませんなどの発言があれば、さらっと「提出期限に遅れそうなときは連絡くださいね^^」と釘を刺した上で、テスト記事がOKか、修正差戻しがあるか等をお伝えします。

そして遅れる旨の事前連絡もない、そして遅れに対して特に触れることなくテスト記事を出して来た場合は、契約は見送るべきでしょう。

やる気と常識がある方なら、「提出間に合わなそう、せめて報告だけでもしておこう」などと報告と同時に、提出期限を一日延ばしてほしい旨を連絡して来てくれます。

そして記事を提出するときも、遅れて申し訳ありませんと添えてくださいます。

なので「期限に遅れるのに事前報告なし、おまけに提出遅延しても特に謝ったりはしない」これを両方コンボで決めてくる人は、常識的な外注さんとは言い難いです。

無難な理由（指摘したところで逆切れされるケースも有り得るため）
をつけて、以降の仕事続行はお見送りしましょう。



遅れに報告がない＆謝らない人のお断りの文例

このような場合には、下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

ご応募いただきありがとうございます。

今回は予想を超えるご応募をいただき
募集定員に達したため、契約はお見送りさせていただきます。

折角ご応募頂いたにもかかわらず、
この様なお返事で申し訳ございません。

恐れながら何卒宜しく願いいたします。

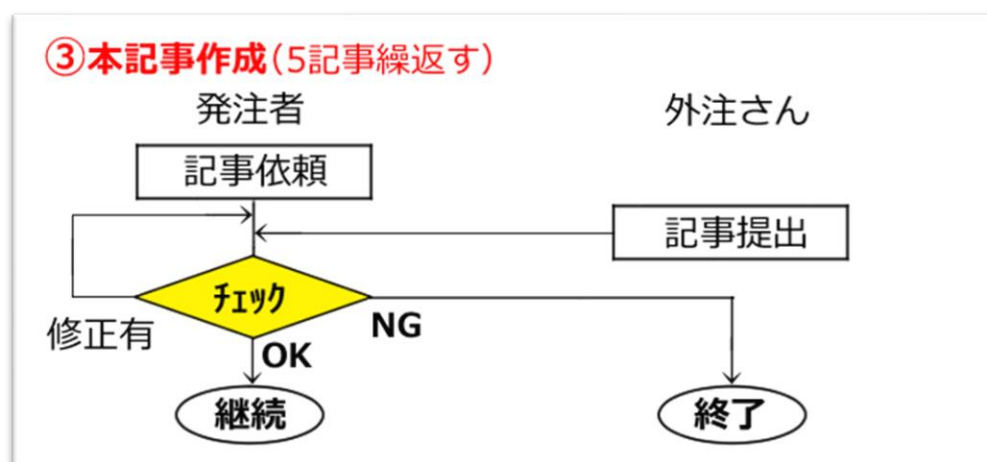
【ココがポイント】

「事前に記事提出期限までに遅れる事の連絡なし」&
「遅れた事を謝らない」のコンボを両方キメられた場合はメッセージを送って契約もお見送りしましょう。

⑧ 勝手な記事単価 UP 要求は却下



いきなり仕事に見合わない単価要求をする人がいます。
きっぱり断るのがいいでしょう。





外注さんの方から、**記事の単価アップをしてほしい**と言ってくる事があります。

その時の要求は、「記事単価を300円から800円へ単価アップをしてくれたら継続します」といった内容でした。

このケースの対処法についてです。



対処法&記事単価 UP をお断りするときは

その場合、私はまずその外注さんに下記の事を尋ねます。

【あなたがその単価を出した根拠と、わたしがその単価にしても良い
と思えるメリットを教えてください】

ポイントはその回答を聞いて、あなた自身が**納得出来るか。出来るなら
単価アップ**をして差し上げれば良いと思います。

「あなたがその単価を出した根拠を教えてください」と尋ねる理由は、
外注さんが今のあなたに対して考えている事を、あぶり出せる質問で
もあるからです。

例えばこのケースでは、こういう返事が返って来ました。

「2,000 文字の記事を書けるスキルと、修正の戻しもほとんどなく、
コピペ記事も納品していません。なのでそれを評価してください」

そういう風に言って来た場合は、
その部分で外注さんが、変な自信をつけているとわかります。

(-ω-) 今回の記事も良く出来ていたと思うけど 2,000 文字の記事
執筆とコピペ記事を納品しないのは当然の事だから…。

修正がおきない様に考慮もしているからね…。いきなり 300 円から
800 円は厳しいじゃないかな？

上記の理由では、記事単価を 800 円に上げる要求はないです。
なので、**「お断りのメッセージを送信」して終わりにしました。**



対処法&記事単価 UP お断りの文例

このような場合には、ハッキリ断るといいでしょう。
下記のメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

大変申し訳ございません。単価アップはいたしかねます。

今までお世話になりました。ありがとうございます。

何卒よろしくお願い申し上げます。

【ココがポイント】

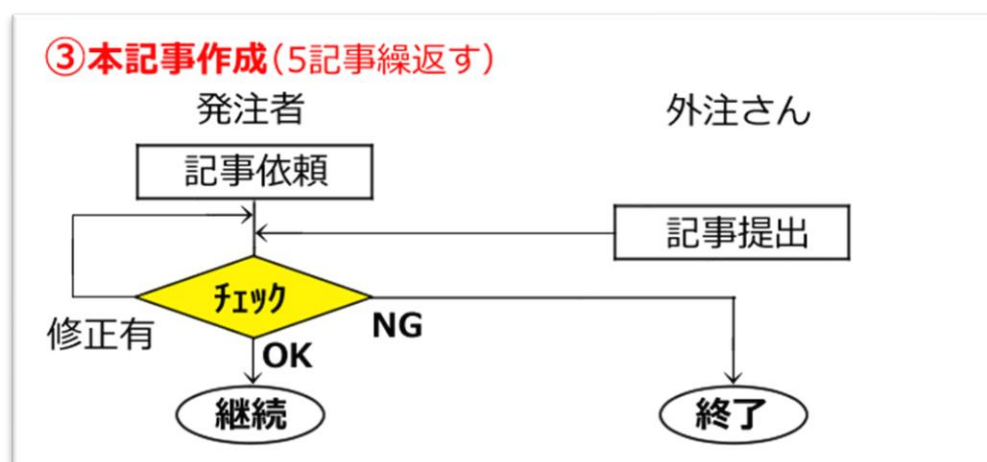
そのアップした単価を出した根拠を外注さんに尋ねます。

- その内容に納得が出来れば単価 UP
- 納得が出来なければお断り**メッセージを送る
- 単価 UP も継続自体もお断り**するといいでしょう。

⑨ ブログ URL 提示要求は却下



ブログのURL を教えてほしいという方がいらっしゃいます。
こちらに應じてはいけません。





何回か仕事を依頼した事のある外注さんから、自分の実績として提示したいので納品した記事のブログURLを教えてください、と言われる事があります。

その**申し出があった場合は全て断る事**をお勧めします。

「別にいいじゃない、ブログのURLを教えるくらい…」
私も前はそう思っていました、絶対にダメです。

不用意にアドセンスブログを教えて、もし相手に意図的に広告をクリックされてしまったら、場合によって相当悪質なケースですと、**最悪アカウントの剥奪**も有り得ます。

特にアドセンスブログの場合は、**規約にも抵触するので悪意あるなしにかかわらず絶対にお断り**してください。

外注さんからこの申し出があった時点で、他の人のところに行って仕事をしたいと思っている、という事なのでどのみち遅かれ早かれ離れていく人です。

記事の著作権も渡してもらっているし、
規約にもかかわる事なので、お断り一択で行きましょう。

それはそれとして、ここではその対処の方法やお断りの文言を紹介します。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

ブログ URL 提示要求お断りの文例

このような場合には、ハッキリと断るために下記のようなメッセージを送りましょう。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

大変申し訳ございません。

記事の著作権はこちらに渡していただいており、
そのためブログの掲載 URL もお教え出来ない規定です。

何卒ご理解の程、よろしくお願い申し上げます。

【ココがポイント】

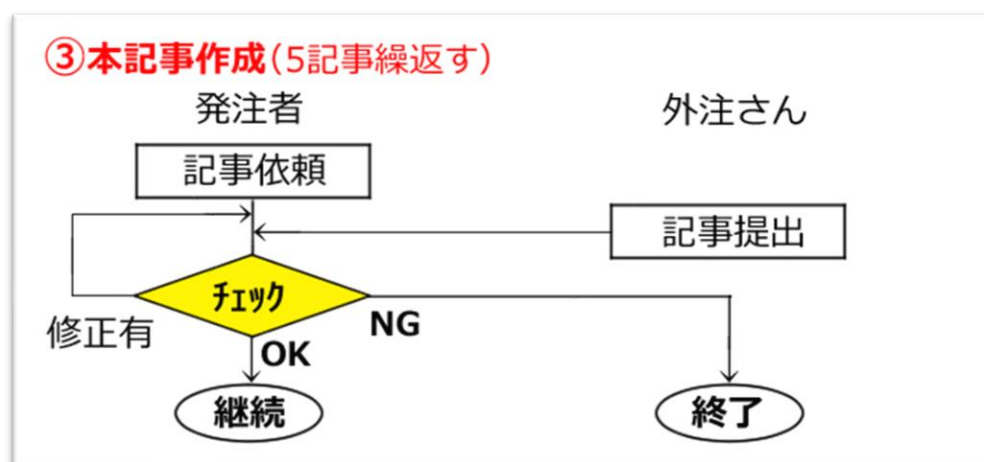
URL 提示を断る事で外注さんから、仕事の継続を断られますがそれは些末な事です。

その外注さんが去る事よりも、**自分のブログをいたすら**などの
リスクから守る事の方が【超・重要！】です。
迷わず断ってくださいね。

⑩ 暴言を吐く人、逆ギレする人は絶対に却下



暴言は言語道断です。
即刻契約を解除しましょう。





減多にいる訳ではないが遭遇したら毅然と対処を

暴言に関してはその外注さんに対して仲介業者（クラウドワークス）から「注意」をしてもらう事が出来ます。

相手に対し暴言を吐くという行為は**規約違反**です。

そのやりとりのページのURLを提示して運営に連絡すると、運営側から本人に注意を促してもらえます。

これで完全に問題なくその外注さんとの縁を切る事が出来ました。

その後たまたまその人を評価を見ましたが、やはりコピペに引っかかるとブンむくれて、態度を悪い方に豹変させていたことがうかがえました。

非常識な方には**毅然と NO（契約解除&通報）**を突きつけましょう。

逆ギレ暴言を吐く人お断りの文例

お仕事のやりとりをされていて、たまにですがコピペチェックに引っかかるような記事を納品してくる外注さんがいらっしゃいました。

それを指摘すると、態度を豹変させて不貞腐れるような有様だったので、断った事があったのです。

速瀬さやか

☆2022年8月2日 20:00

契約はここまでとさせていただきます。

今までのご協力ありがとうございました。

その後も、ここには書けないような**暴言を吐いたメッセージが連続で届いた**のです。

暴言、これは**一発アウト**です。**即刻契約を解除**しましょう。

【ココがポイント】

暴言は完全に規約違反なので、**契約破棄し毅然と淡々と対処**するのがいいでしょう。今後の事も考えて、是非運営の方から注意をしていただきましょう。ブロック（[やり方はP.56](#)）も忘れずにおきましょう。

ただ私も7年ほど外注さんに依頼していますが、暴言は1回だけなので超レアケースです。そんなに心配しなくて大丈夫。もし何かあった場合は相談してください。



●【第二章】トラブル回避機能を駆使

ここでは、「外注さんから返事が来ないから動こうにも動けない…」
「さっさと契約を終わらせてしまいたい」「この外注さんと二度と仕事はしたくない！」

そんな悩みに対して、クラウドワークスに標準で搭載されている機能を使って解決していくことが出来ます。システムで個人情報等は守られていますし、とっても安全かつ安心して使えます！

それではここから、絶対避けたい問題を回避するテクを紹介します。

- （その１）連絡の取れない外注さんの様子を知る方法
- （その２）途中契約終了リクエストを送信する方法
- （その３）特定の外注さんをブロックする方法

この章ではちょっとした問題をサクッとかわす方法や、トラブルを起こさないように未然に防ぐ方法をお伝えしています。

厄介な出来事に遭遇したときでも、なるべく**穏便にそして、無傷で切り抜きたいもの**です。

単純に知っているか、知らないかの、たったそれだけで切り抜けられる事ってたくさんあります！

トラブルはササッと素早く上手く切り抜けて、その分常識的な気の合う外注さんとだけ関わってブログ報酬を加速させたいですね。

ここではそんな**トラブル回避テクニックを紹介**していますので、是非しっかり読んでみてくださいね。



（その１）連絡の取れない外注の様子を見る方法

記事作成を依頼している外注さんと、連絡が取れなくなった時にその外注さんの様子を見る方法をお伝えします。

連絡が途絶えたので、とりあえず連絡ください、という旨のメッセージを送って3日くらい経つも、やっぱり何の音沙汰もない…。

こういう時に外注さんは返事をくれるのか、またそれはいつになるのか。

それかたまたま、このまま連絡が来ずに時間が過ぎてしまうのか。とってもやきもきしますね。

そんなケースに遭遇しましたら、まずはその外注さんのプロフィールページを見に行きます。

そこには、その外注さんがサイトに「最後にいつログインしたか」が見られるようになっています。

（※最終ログインの情報はデフォルトでは見られるようになっています。非表示に設定する事も出来ます。）



そこで、外注さんが最終ログインを3日以内にしていた場合、
こちらの仕事をする気はない、または出来ない状況にあるとわかります。どちらのケースも問題です。

様子がわからないとイライラすると思います。ここを観れば、少なくとも様子が垣間見えるので次にどう動くかの。指標になると思います。

【ここがポイント】

最終ログインから時間が経っている、もしくは最終ログインからそんなに時間が経っていないとしても、こちらに返事を寄こさない時点でやはり**こちらの仕事に対する意欲は低下している**可能性が高いと判断します。

（その2）途中契約終了リクエストを送信する方法

外注さんの最終ログインが確認出来、それから大分時間が経っているなら「途中契約終了リクエスト」を送信します。

これは1週間相手が拒否をしなければ、自動的に承認されるというシステムです。

まずはその契約画面を出して、画面をスクロールさせます。



「契約途中終了リクエスト」のリンクがあるのでそこから案内に従って送信します。

[▶ 概要メニューを表示する](#)

契約内容

契約名	に関する記事作成
期間	～現在
ワーカー	この人にもう一度依頼する
契約金額（税込）	
納品予定日	-

[条件変更リクエスト](#)

**※ココから「契約途中
終了リクエスト」を送信⇒**

追加支払いをする（残り5回）
契約相手 [この人にもう一度依頼する](#)
[契約途中終了リクエスト](#)

もちろんこの時点で、相手から納品した記事の分だけでも報酬をお願いしますとメッセージが来れば、勿論お支払いをしています。

でもここまで来ると、途中契約終了リクエストが自動承認されるパターンが多いです。

連絡が来ない事には何もしようがないので、ここは心を鬼にして、「途中契約終了リクエスト」を送るといいと思います。

ここがポイント♪

契約した外注さんと音信不通になったら、まずは「とりあえず連絡をください」とメッセージを送ります。

それでも返事が来ない場合、**期限を決めてその日までに連絡頂けない場合「途中契約終了リクエスト」を送ります**と予告して実行するといいでしょう。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

（その3）特定の外注さんをブロックする方法

ここでいう「ブロック」というのは、もう2度と関わりたくない外注さんを一切シャットアウト出来る機能の事を言います。

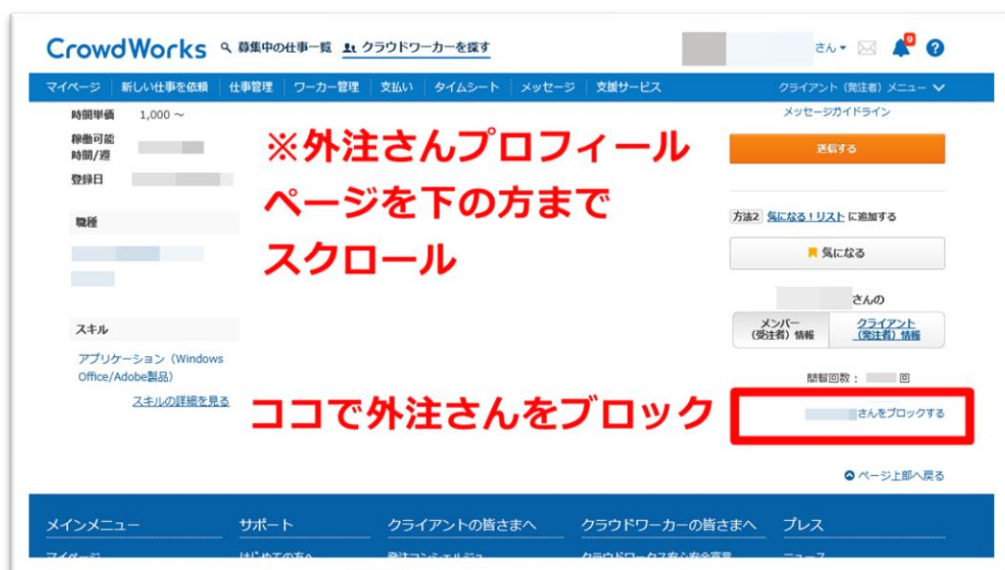
いわゆる二度と付き合いたくない外注さんの「ブラックリスト」です。人間関係で言えば「絶交」というものでしょう。

ブロックした外注さんとは、その後は一切メッセージのやりとりは不可能となります。

また、新たに仕事の募集を掛けたとしても、あなたの案件はブロックした外注さんを見る事も出来ないようになります。

不採用にした外注さんや、不快な思いをさせられた人は、また間違っ
て声をかける事のないよう、ブロックをしておくで安心です。

やり方は外注さんのプロフィールページに、「〇〇さんをブロックする」というリンクがあるので、それをクリックすればOKです。





尚このブロックという機能は、あとからブロックを「解除する」ことも可能です。

どうしても合わない外注さんというのはいるものなので、二度と仕事をするつもりのない外注さんは、ブロックでいいと思います。

ここがポイント♪

音信不通になった、修正指示が多くて手を焼いた、何となく合わない、そんな理由でも全然ブロックリストに入れてOKです。

少しでも関わりたくないと思ったら、その人はサクッとブラックリストに追加してしまいましょう！



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

●外注管理で収益UP⇒次はメルマガ！

速瀬はブログ運営だけではなく、**メルマガ**も発行しています。

メルマガなんていうと、このレポートを読んでくださっている方は、
「私にはまだ、メルマガは早いから…」そう思うかもしれません。

確かにブログ運営とメルマガ発行、違う事をするので不安が大きいのはわかります。

ですが、私がメルマガで書いているのは、**自分のやっている【外注管理】**のお話です。

自分の体験や考えを書いているだけなので特に気負わず素直な気持ちで書ける事も良い事ですが、何より良い事は、それで自分の紹介した**教材が売れてしまうという事実！**

そう、ぶっちゃけて言えば、**メルマガは【稼げる】**のです！

●メルマガで直接教材アフィリエイトが出来る

●他の方のメルマガ等無料オファーを紹介して成果を得られれば、報酬GET



メルマガで直接教材アフィリエイトが出来る

私は記事を外注しているので、外注化のやり方を教えてくれる教材を購入して、その教材を参考にして外注化をした結果、ブログ報酬を伸ばすことが出来ました。

自分が実践した事やその時嬉しかった事、思った事を素直にウソ偽りなくメルマガに書いて、自分が良いと思ったからこそ外注化の教材を自分のメルマガ内でおススメしたのです。

そしたらそれを読んでくれた読者様が、私の紹介した外注化の教材を購入してくださったのです。

いくら自分がいいと思っても、それって読者様に伝わるかな？
そんな感じであまり期待せずにメルマガを流しましたが、結果は大満足！

初めて教材が売れた時は嬉しくて思わず叫んでしまいました(笑)

本当に**自分の心に素直**にメルマガを書けば、それだけで人の心を動かし、**購入してくださる**可能性があるのだ、と身をもって実感しました。

これは紹介する教材によって変わってきますが、**1本売れば10,000円くらいは入ってくる**こともザラです。

これは、一般的な「1クリック30円」という規模のアドセンスとは**段違いの報酬**がいただけます。

だからそれを思えば今稼げていなくても、やる気が出て来ますよね。だからメルマガはおすすめです♪



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

メルマガで無料オファーで稼げてしまう仕組み

メルマガで“無料オファーで稼げてしまう”というのは本当です。

メルマガを運営している先輩方の中には、“無料オファー”というキャンペーンを行っている方がおられます。それにエントリーをして、その先輩のメルマガを私のメルマガ内で紹介して登録を促すのです。

その私のメルマガを読んだ読者さんが、先輩のメルマガに登録をすると、私に報酬（紹介料）が発生するという仕組みです。

やり方はザックリ言うなら、こんな感じです。

「◎◎さんのメルマガ、すごく役に立ったのでオススメ！
こちらから登録してみてね♪⇒登録URL」

実際に私は信頼出来る方のプロジェクト企画を紹介させていただき、
無料オファーで報酬を数万円ほどGETしました。

その時は本当に、素直に自分のおすすめ出来ると思うポイントを挙げてメルマガを書いて流しただけです。

ときどきしながら読者さんの反応を待っていましたが、嬉しい事に自分の予想を超える登録をしていただきまして、驚きとともに、とても嬉しかった事を憶えています^^

「売らなきゃ！」っていう感じではなくて、「コレ本当に素晴らしいから！私はすごく良かったって思ったの！絶対に今のうちにメールアドレス登録しておいてね！無料なんだから、むしろ損してほしくないから言うておくね！」

という風に、親しい人に熱弁するようなイメージでした。^^



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

皆様からの“信頼”が得られる！

前の項目では、読者さんが教材を買ってくれた話をしましたが、誘導に従って「登録してくれた」事というのは、読者さんとメルマガ発行者との間に【**信頼関係**】があるから成り立つのです。

たとえば迷惑メールのようなワケのわからない怪しいメールからは、いくら「登録してね」って言われても絶対にイヤですね。それどころか、メールの開封すらしてもらえません。

でも安心してください！私がやっているのは単なる売り付けだけでなくメルマガ読者さんと【**信頼関係**】を構築しながら話を展開させているだけなのです。

それで結果的には、「あなたがそう言うのなら、登録してみようかな」といった風に、**長く付き合ってもらえるような関係性になっていける**のです！

もしもあなたがすでにブログをやっているなら、本当にメルマガも始めた方がいいです ^^

メルマガというものは、自分が実践したことを書いたりしていくわけですから、実はそんなに難しい事ではないのです。

それに、私の元に質問が来てそれに回答をして、「わかりました！ありがとうございます！」といった事を言ってもらえると、「お役に立っている」という実感があるのです。

今まで外注さんとしか交流のなかった私にも、メルマガを通して、読者との交流という新しい世界が広がっています。

「なんだか大変そう」だからと、ブログだけでとどまっているのはもったいない！です。



【副業→メルマガ】半年で100万円稼ぐための外注使いこなし術
～ココをハズしたら稼げない！～外注管理10カ条

人様のお役に立てて、その上すごい報酬も受け取れるだなんて、もう
「やるしかない！」と速瀬は思います。

なのでメルマガ発行の方も、もっともっと頑張ろう！と奮闘中です。

是非ぜひ、あなたもメルマガの開始を前向きに考えてみてくださいね
♪



本特典作成者

 作成者名:速瀬さやか

 ブログ : [アドセンス～外注化のすゝめ～](#)

 メルマガ : <https://tokka-blog.work/touroku/>

 メール : info.hayase.881000@gmail.com
