

サクセスパス NoCode Creator

サクセスパスプランニングシート

ステージ	1		2		3		4		5	
ステージ名	基礎と概要		NoCodeアプリ作成		集客		受注後から納品まで		働く時間を1/10 or 収入2倍	
特徴	私は以前にプログラミングに興味を持ち本やネットで調べてみたのですが、数式やよく分からない文字がたくさん出てきて挫折してしまいました。手に職をつける仕事の中でエンジニアは安定して稼ぐことができると良く耳にしています。ここ数年プログラミングを教えてもらえる塾もたくさんあり、ネットや本でもたくさんの情報が回っていることは知っています。ですが、どうしても学習を続けることができず、日々目の前の仕事を優先して過ごしています。ですが、最近、ノーコードというコードを書かずにスマホアプリやシステムを作れるツールがあると聞きました。もしそれであれば、プログラミングに挫折した私でも、アプリやシステムを作成して、IT関連のお仕事でお金を稼ぐことができるのではないかと考えています。ただ、何から学べば良いのか体系的に教えてくれる人がいないだろうか、常々そう考えています。		NoCodeでできることがわかった。NoCodeで解決できること明確にし、その解決策を必要としている見込み客を集められることが大事なこと理解した。さて、最初の一手は何か？何から始めたらいいのだろうか。「NoCodeで神速にフリーランスになる」という切り口に魅力を感じている一方で、本当に自分がNoCodeでアプリを作れるのかイメージがつかない。頭の中におおよそ作ってみたいアプリやサービスのアイデアが複数存在しているが、どのように始めれば良いか、まだぼやっとしている。		NoCodeで実際にアプリやサービスを作り、自分にも作れるという自信ができた。では実際に、お客さんをどう集客していけば良いのだろうか。		仕事を受注した。次に実際のリアルなクライアントを前にして、どのように仕事を進めていけば良いのだろうか。また、納品後にクライアントに気に入ってもらい、良い口コミをもらって、次の仕事につなげるためにうまく仕事を進めるコツはなんだろうか。IT業界特有の仕事の進め方などあるのだろうか、その辺りが漠然としているので不安がある。		無事に初納品も終えて、集客も仕組み化できて、コンスタントに仕事が入るようになった。だけど、一人でやっていると作業時間の上限があるので、売上が大きく増えない。また、NoCodeでは実現が難しいシステムの要望がクライアントから入った場合、自分はコードが書けるエンジニアではないので、対応に悩む。エンジニアさんを外注したり、専門のシステム会社に紹介などをして、チームや横のつながりを広げていくためには具体的にどうすれば良いのだろうか。	
マイルストーン	アクションステップ	マイルストーン	アクションステップ	マイルストーン	アクションステップ	マイルストーン	アクションステップ	マイルストーン	アクションステップ	
そもそもNoCodeとは何かを小学生でもわかるように説明できますか？	No Codeと、プログラミングによる開発の違いについて理解しましょう。	自分の強みを棚卸しできていますか？	自分のこれまでの経験や経歴などを18種類の要素を元に出していきましょう。	最初のオファーを決めましたか？	商品と提供方法を決めましょう	クライアントの要望を整理出来ましたか？	機能に優先順位を一緒につけていきましょう。	エンジニアに依頼する際の見積もりや相場について把握していますか？	知り合いのエンジニアや、エンジニアのコミュニティなどに参加してみましょう。	
No Codeで作成できるものについて、人にわかりやすく伝えることができますか？	No Codeで作成できるものについて具体的なサイトを5個以上確認しましょう	NoCodeを実際に触ってみましたか？	初心者におすすめのNoCodeツールの中から一つ選んで、実際にアカウントを作成してみましょう	知り合いや友人に自分の作ったアプリを知らせる	あなたが解決できることを身近な人から伝えて、その解決策が必要な人がいないか尋ねてみましょう	クライアントとやり取りするためのツールを決めましたか？	Slackがオススメですが、LINEやchatworkなどクライアントの環境も考慮して提案してみましょう。	フリーランス or 法人としての起業の準備はできていますか？	案件が安定して獲得できたら、起業の準備を始めましょう。	
あなたがNo Codeを活用してクライアントに価値を提供する流れは把握できていますか？	全体的な流れを理解しましょう	アプリの設計は出来ましたか？	どんな機能や画面があるアプリやサービスにするかを紙に書いてみましょう。	あなたのブランドアイデンティティは決まりましたか？	あなたといえば〇〇と見込みに想像してほしいイメージを決めましょう。	定期的にオフライン、もしくは遠方の場合は、オンラインで進捗共有の場を用意していますか？	クライアントとのやりとりが多ければ多いほど、認識の齟齬がなくなり、結果的に早く納品につなげることができます。	営業代行会社の利用を検討してみましたか？	営業活動を外注できると、あなたの働く時間をさらに減らすことができます。	
代表的なNo Codeツールについて知っていますか？	代表的なNo Codeツールについて、5つ以上頭に叩き込んでおきましょう	アプリは出来ましたか？	設計をもとに動くアプリ、サービスが出来ましたか？	ベースプラットフォームとなるブログやSNSを準備できましたか？	あなたのブランディングアイデンティティを元に、プロフィール写真、肩書き、カラーを決めましょう。	着手金を50%クライアントから頂いていますか？	クライアントは先にお金を一部でも払うことによってあなたの仕事の優先順位を高くしてもらえ、レスポンスも早くなります。			
				情報発信の原則（3コンテンツ1セールス）「見込み客が役立つ情報」「人柄を伝える」「実績を伝える」「セールス」を把握できていますか？	情報発信の種類について理解しましょう。					