



外注さんが辞めないために

Lists -外注さんが辞めないために

1

外注さんが辞める理由

P3

2

外注さんが辞めないために

P4



1 -外注さんが辞める理由

外注化を始めるコンサル生からよく言われるのが
「すぐに辞めてしまわないか心配」ということです。

実際に雇ったものの、すぐに辞めてしまうという悩みを持っている人もいます。

もちろん、外注さん自体に元々やる気がなかったり
雇ったものの相性が合わなかったという場合もあるので
引きずらずに新しくまた募集していくという姿勢が大事だったりもします。

外注さんの募集方法については動画で説明しています。

【クラウドワークスの登録・募集方法】

<https://youtu.be/VoTHGH8Ss-s>



2 -外注さんが辞めないために

1

3つのバランス

今回はどうしたら長く続けてもらえるかという事について書いていきます。

外注さんがすぐに辞めないためには

- ①マニュアルの分かりやすさ
- ②給与設定
- ③作業の難易度

この3つのバランスが大切です。



2 -外注さんが辞めないために

2

マニュアルはPDF+動画

マニュアルに関してはPDFなどで作成するのが一般的です。

外注さん用のマニュアルの作成方法は
動画で説明しているので、よかったら参考にしてください。

【マニュアルの作り方】

<https://youtu.be/a5kg4q6p8CA>

それに加えて動画でのマニュアルも渡してあげるとより分かりやすいですね。



2 -外注さんが辞めないために

3

マニュアルを作成するコツ

マニュアルを作成するコツとしては

eBayをまったく知らない人でも
手順通りやれば簡単に作業ができるというのを意識しましょう。

ただ、丁寧に書こうとして説明が多くなりすぎても難しそうに見えます。

ポイントは、「完結に分かりやすく」です。



2 -外注さんが辞めないために

4

Skypeで話す

採用したときに、一度Skypeなどで話すことも大切です。
一緒に画面共有をしながら作業すると
コミュニケーションをとることも出来ます。

外注さんによっては採用後の通話を嫌がる人も中にはいますが
「一緒に作業する」という目的を持たせてあげることで
通話に対してのハードルも下がります。

何件か自分でサクサクと作業をこなすところを見せられれば
短時間でこれだけの作業ができるんだという証明にもなりますね。



2 -外注さんが辞めないために

5

給与設定

給与設定に関しては時給や月給などの固定給よりも1件30円などの成果報酬制にした方がやりがいにも繋がって良いかと思えます。

その時に、3ヶ月や半年ごとに給与アップ
月給の最低保証などの条件を付けてあげると
外注さんも安心して長く続けてもらいやすくなります。

最低保証は

こちらからリストを渡さない仕事が発生しないような業務や月によって件数にばらつきのある顧客対応の人に提案しています。

3ヶ月ほどやってもらってその人の平均から出すのが良いですね

2 -外注さんが辞めないために

6

作業の難易度

作業の難易度に関しては
自分でマニュアルを見ながら実際にやってみて判断しましょう。

出品やリサーチなら1時間に7~10件こなせるくらいの難易度だと
「割に合わない」とはならないと思います。

外注さんは、副業の人が多いため
1日1~2時間で、ある程度の数をこなしたいと考える人が多いです。



2 -外注さんが辞めないために

7

コミュニケーション

長く続けてもらうにはコミュニケーションも大切です。

はじめのうちは「分からないことや困ったことはありますか？」などこっちから色々投げかけてあげましょう。

信頼関係を築くことが出来れば
相手もあなたの元で働きたいという気持ちが沸きます。



2 -外注さんが辞めないために

8

外注さんにも生活がある

外注さんにも生活があるので
急な入院や旅行などで、しばらく休みが必要な時もあるかと思えます。

そういう時は、相手の事情を最優先にしてあげましょう。

そうすれば、相手も気持ちよく2週間後などにまた復帰してくれます。

