

・全体的な質問

1、会社が頑張っていること

コンサルティングからデザインまで、いろんなシステムの解決策の提案

2、Webデザイナーの売り込み方

コンペなどに出る、自分の強みなどを知る、量から品質へ紹介など

3、WEB業界でのメールのやりとり

できるだけやり取りを少なくするためにこちらで想像できるものをある程度予測する

4、案件を取る流れ

紹介、交流会、エージェント

5、効率の良い信頼関係の取り方

長期的な関係を作るために良いことばかり言わない、安請け合せせず、できない場合はできない理由を伝える

6、チームでの制作

たくさんコミュニケーションをとる

7、仕事を効率を改善する方法

経験値が少ない状況で最短経路を求めようとしな

8、ポートフォリオの制作

PDFにまとめる

・コーディング関連の質問

見直しを徹底

MDNをよく見る

安売りをやめた

エクセル、パワーポイントが必要かどうかは案件による

ヒアリングは案件規模による

お客さんが何を求めているかを意識している、課題ニーズになっているか

連絡が取れなくても締め切りなどは守り、やるべきことはきちんとやる

感想：

皆さんがいろんな視点から質問をしていて、自分が考えたことがないことについてまで考えることができ興味深かったです。

これからのプロジェクト参画後の実際の案件でも上記のことを活かしていけるようにしたいと思います。

最も印象に残ったこと：

やっぱりどこの世界も誠実に仕事をこなしていけばそれなりに結果は出てくるのかと思ったので、最初から効率ばかりを求めすぎないことが大切だと思いました。