デザイン制作ツールキット　お題8　依頼書

美容液のトライアル申込LP

Webデザイン　中級　目安 2週間（実働 20時間ほど）

依頼主：みなもスキン

港町・みなと市で生まれたスキンケアのブランド。通販（Web・電話）と、駅ビルの小さな店で売っている。

この依頼は練習用の架空の依頼です。依頼主・商品・人物・住所・数値はすべて架空のものです。

依頼の内容

背景	SNS広告から来た人に、まずトライアル（1,100円）を試してもらい、本品・定期便につなげる流れを作ることになりました。
課題	今は広告から商品ページに直接つないでいて、価格の高さ（4,620円）で離れる人が多い。トライアルがあることも伝わっていません。
ターゲット	30〜40代の女性。仕事や家事でいそがしく、スマホで広告を見て気になったものを試す人。乾燥が気になりはじめている。
目標	LPからのトライアルの申込率を 1.0% から 2.0% に上げる（目標の数値も架空です）。

作るもの

- LP 1ページ（スマホ：幅375px）
- PCのファーストビュー（幅1440px）

必ず入れるもの

- キャッチコピーと商品の画像
- 初回限定 7日間トライアル 1,100円（税込・送料無料）
- 申し込むボタン（ファーストビューと最後の2か所以上）
- 悩み → こだわり（3つ）→ 使い方 → お客様の声 → 申し込み → よくある質問 の流れ
- 「※保湿成分」「※個人の感想です」の注記

守ること

- ファーストビュー（最初の画面）で、商品・価格・申し込むボタンが見えること
- スマホの文字は本文14px以上、注記は11px以上
- 化粧品で使えない言い方（「シワが消える」「治る」など）をしない
- ロゴ・商品の画像・ブランドの色は変えない

自分で決めること

- ファーストビューの写真とキャッチコピーの組み合わせ
- 申し込むボタンを置く場所と数
- お客様の声・よくある質問の見せ方

お題8　進め方と素材

進め方

1. **依頼書を読む**
   ターゲットを1人の人物像にし、広告を見てから申し込むまでの気持ちの流れを書く
2. **構成を考える**
   情報の順番を決め、スマホのワイヤーフレームを描く
3. **ラフを3案**
   ファーストビューの見せ方を変えた3案を作り、1案を選んだ理由を書く
4. **仕上げる**
   スマホを仕上げ、PCのファーストビューも作る。ボタンの押しやすさを確かめる
5. **作品ページにまとめる**
   課題・考えたこと・工夫・期待する成果と、ワイヤーフレームを載せる

素材（zip の「素材」フォルダ）



ロゴ（みなもスキン）
logo.png



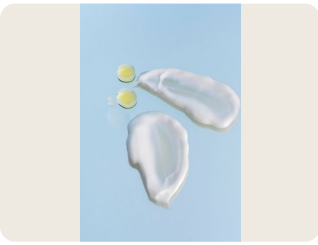
ロゴ（白・写真や色の上用）
logo-white.png



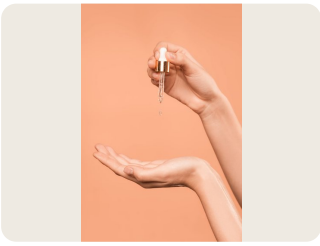
商品の画像：美容液（背景透明）
bottle.png



写真：日の光がきらめく水面
water-sun.jpg
写真：tu nguyen（Pexels）



写真：美容液とクリームの質感
serum-texture.jpg
写真：Feyza Yıldırım（Pexels）



写真：スポイトと手
hand-dropper.jpg
写真：Shiny Diamond（Pexels）



アイコン：セラミド
icon-ceramide.png



アイコン：ヒアルロン酸
icon-drop.png



アイコン：海藻エキス
icon-seaweed.png

ブランドの色と書体

深い水 #0F4C5C　みなも #8FCFD1　しずく白 #F4F8F7　金 #C9A86A

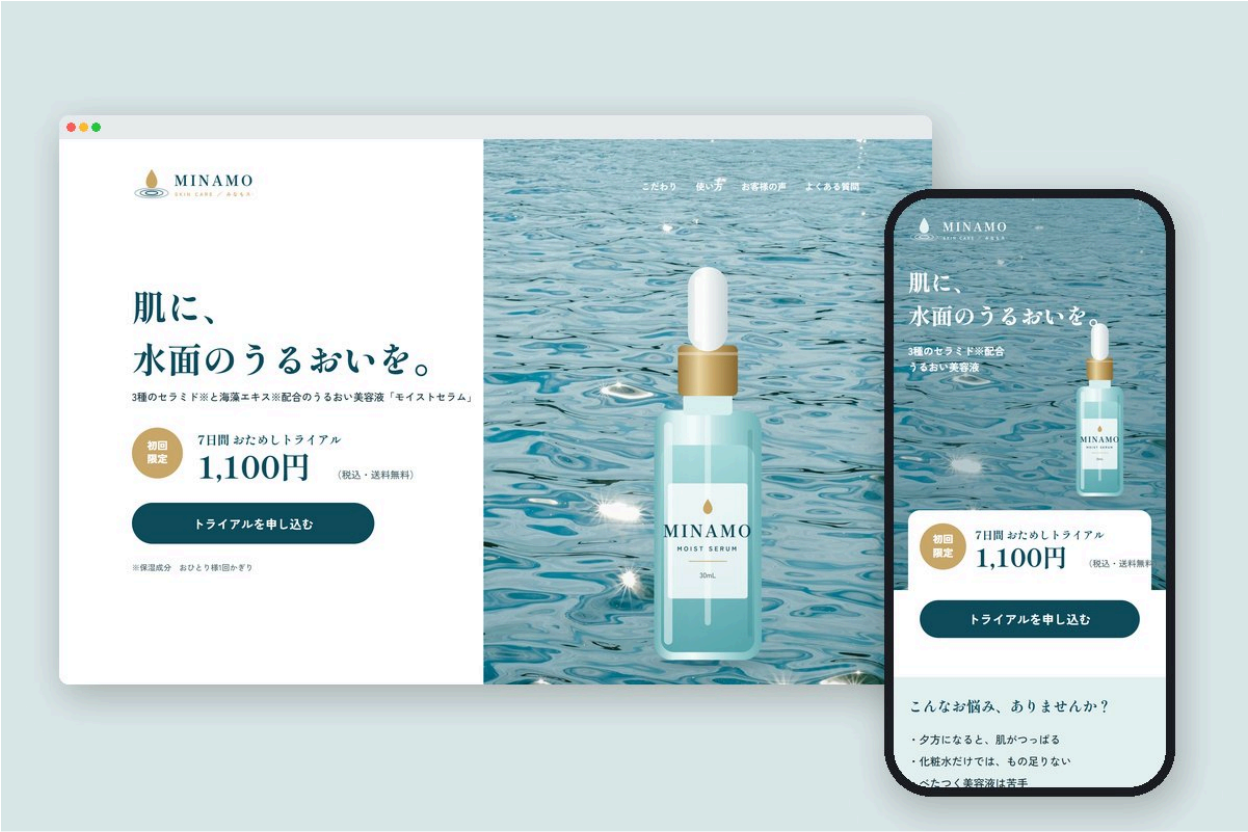
書体：Shippori Mincho（見出し・商品名）、Zen Kaku Gothic New（本文・価格）（Google Fonts の無料の書体。Figma ではそのまま使え、Photoshop・Illustrator では Adobe Fonts か Google Fonts から入れます）

使う文章（zip の「文章.txt」と同じ）

キャッチコピー案：肌に、水面のうるおいを。
説明：3種のセラミド※と海藻エキス※配合のうるおい美容液「モイストセラム」
オファー：初回限定 7日間おためしトライアル 1,100円（税込・送料無料・おひとり様1回かぎり）
ボタン：トライアルを申し込む
悩み：夕方になると、肌がつっぱる／化粧水だけでは、もの足りない／べたつく美容液は苦手 → その乾燥、うるおい不足かもしれません。
3つのこだわり：3種のセラミド※（肌のうるおいを守る成分を、3種類組み合わせました）／ヒアルロン酸※（みずみずしいのに、べたつかない使い心地）／海藻エキス※（港町の海の恵みを、やさしく閉じこめました）
使い方：1. 洗顔のあと、2〜3滴を手にとる　2. 顔全体にやさしくなじませる　3. 手のひらで包みこむ
お客様の声：「夕方まで、しっとりが続く感じ。スポイトで量を調整しやすいです」30代・会社員／「香りがなくて、べたつかない。季節の変わり目も使い続けています」40代・パート ※個人の感想です（人物は架空）
よくある質問：トライアルのあと、自動で定期便になりますか？→なりません。続けたい方だけ、あらためてお申し込みください。／敏感肌でも使えますか？→香料・着色料は使っていません。気になる方は腕の内側で試してからお使いください。／1本でどのくらい使えますか？→本品（30mL）で約1か月分です。
注記：※保湿成分
会社名：株式会社みなもスキン（架空）

お題8　仕上がりイメージと、作品ページの書き方

仕上がりイメージ（見本）



見本は一例です。同じにする必要はありません。「自分で決めること」を自分で考えて、見本と違う答えを出すと作品の説得力が増します。

作品ページの書き方（例）

案件区分：自主制作（架空の依頼。ユウクリのデザイン制作ツールキット お題8）
制作物：LP 1ページ（スマホ：幅375px）、PCのファーストビュー（幅1440px）
役割：企画・デザイン（1人で担当）
制作期間：2026.10 – 2026.10（2週間）　実働：約20時間　← 実際にかかった期間と時間を書く
使用ソフト：Figma（または Photoshop・XD）
目的：LPからのトライアルの申込率を 1.0% から 2.0% に上げる
課題：今は広告から商品ページに直接つないでいて、価格の高さ（4,620円）で離れる人が多い。トライアルがあることも伝わっていません。
考えたこと：（ターゲットの人物像から、何を一番に伝えると決めたか）
工夫：（ラフ3案から1案を選んだ理由、色・文字・配置で工夫したこと）
成果：（架空の依頼なので「期待する成果」として書く。友人に見せた感想や、自分で決めた基準で確かめたことも）

架空の依頼で作った作品は、必ず「自主制作（架空の依頼）」と書きましょう。実際の案件のように見せると、選考で信用を失います。

素材の使い方

- このお題の作品づくりと、その作品をポートフォリオ・SNSに載せることに使えます。

- 素材そのものの再配布・販売、素材を自分の作品として発表することはできません。

写真の出典と使い方

素材の写真は Pexels（https://www.pexels.com/ ）の無料の写真です。トリミングや色の調整などの加工をしてかまいません。 加工しないまま販売すること、ほかの素材サイトで配ること、ロゴ・商標・店名に使うことはできません（ライセンス：https://www.pexels.com/license/）。

- 日の光がきらめく水面：tu nguyen（https://www.pexels.com/photo/19577371/）
- 水色の背景に美容液とクリーム：Feyza Yıldırım（https://www.pexels.com/photo/20469560/）
- スポイトから手に美容液を落とすところ：Shiny Diamond（https://www.pexels.com/photo/3762879/）

できたら

- ポートフォリオテンプレートで作品ページを作る：https://portfolio.y-create.co.jp/templates
- AIポートフォリオチェックで見せ方を確かめる：https://portfolio.y-create.co.jp/check
- ポートフォリオ管理で公開する：https://portfolio.y-create.co.jp/profile