

売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！

第5回 失敗から学ぶ！趣味起業で失敗しないためのポイント



(社)全日本趣味起業協会
戸田 充広

■はじめに

全6回にわたって、趣味・特技を活かした副業(プチ起業)のコツやノウハウをお伝えする「売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ!」。シリーズ第5回は、『失敗から学ぶ！趣味起業で失敗しないためのポイント』をお届けします。

趣味起業に限らず、どんな起業でも、いや人生そのものにも、「失敗」と呼ばれる行動や出来事について回ります。そして「失敗」とひとこと言っても、笑って済ませられるものから、人生を左右しかねないものまで、その幅は恐ろしく広いのです。

今回はもちろん、テーマが趣味起業ですので、筆者自身の失敗例などをたどりながら、「失敗」の逆、つまり「成功」するためのポイントは何なのか、を見ていきたいと思えます。

■試行錯誤の日々

まず、私は脱サラ直後に、「メキシコ雑貨店」を開業するために店舗物件を探し、出店する物件前の人通りも調査し、契約の後は内装工事をし、メキシコに買い付けにも行き、「さあこれで準備万端!」と満を持して開業するも、お店は閑古鳥、そして半年で廃業という憂き目に会い、不良在庫と負債を抱え込んでしまいました。

これ、どう見ても失敗ですよね?原因?もちろんいろいろあります。例えば、以下のような原因が挙げられます。

- ・ そもそもメキシコ雑貨は売れ筋じゃない
- ・ 予想売上額の見込が甘かった

- ・ 集客手段を考えていなかった
- ・ 慌てて新聞広告を出すも反応なし
- ・ ポスティングも反応なし

今思えば、なんのマーケティング施策も打たずに、無謀も甚だしい起業でした。そしてこの失敗から私は、「売るための工夫」「収益率とはなんぞや」「WEB で売ったほうが家賃などの固定費が少なくて済む」などを学びました。

もちろん、全てをすぐに身につけて、あっという間に成功を掴んだわけではありません。そこからは試行錯誤の連続です。とは言え、一度失敗をすると、「なぜ？」「じゃあどうすればうまくいく？」という思考回路になりますので、その後の成功確率は上がると言っていいでしょう。

私はそれからさまざまな失敗を繰り返しました。

- ・ WEB ショップを手作りするも、誰もアクセスしてくれず売れない
- ・ やむなく大手の WEB ショッピングモールに多額の出店費を払って出店するも売れない
- ・ モールの担当者から「広告を打ちましょう」と言われ、広告費がかさむ
- ・ やむなく別のネタでビジネスをできないかと様々なメルマガを創刊しては、うまくいかずに廃刊、を繰り返す。

そうして最終的にうまくいったのが、なんと「オリジナルの手作りスペイン語教材の販売」でした。これが大変に売れてくれたため、返済地獄を抜け出し、今の私につながっていくのです。



■「失敗をするからこそ、人は学んで成長できる」

このスペイン語教材がうまくいったのにはもちろん、過去の失敗から学んだ「成功の要因」がありました。

- ・ メールマガジンの創刊、廃刊の繰り返しから、どんなふうにもメールマガジンを書けば読まれるのか？信頼されるのか？の知識を活かした。
- ・ メキシコ雑貨が売れなかった経験から、どんなふうにも工夫すると売れるのか？何を伝えたら売れるのか？を知った。
- ・ お客様の満足度を上げるためにスペイン人ネイティブに協力してもらった。
- ・ 広告を使わなくても、メールマガジンで集客する方法を学んで実践した。
- ・ 売上見込が甘かった経験から、きちんと収益性を考えていた。

などです。つまり、普通に考えると売れそうにない商品だったにもかかわらず、過去の失敗の経験から、成功させることができたのです。

ここまでの話を整理させていただきますと、実は「失敗」って、「失敗じゃない」と言えることに

なります。これは恐らく、みなさんも頭では理解されていると思います。なぜなら「失敗をするからこそ、人は学んで成長できる」ということを、これまでの人生で経験されているからです。

自転車で何度も転ぶから、転ばない乗り方を覚える。ピアノで何度もミスをするから、ミスをしない弾き方を覚える。人前で恥をかくから、恥をかかない言動を覚える。すべてがそうですよね？

趣味起業でも同じなのです。売れなかったから、次こそ売れる方法を考える。教室や講座の参加者さんの満足度が低かったから、次回以降は満足度を高めるように頑張る。ブログやSNS、メルマガのフォロワーが増えないから、増える方法を考えては実践する。

このように、失敗を繰り返すことで、分析して、対応して、次に進むことができるのです。そう考えると、やっぱり失敗は失敗ではないのです。言い換えるならば「成功の途中」と言えるかもしれません。

逆に、こんなふうに失敗(成功の途中)を経験しない人は、成功もできません。チャレンジしないのですから、成功するわけがありません。そういう意味では、本当の失敗とは「何もしないこと」と言い換えることができます。

■その先に、何を指すか？

さてしかし、そうして軌道に乗せることができた「スペイン語教材の販売」ですが、ある日、先輩起業家から思わぬ問いを投げかけられました。

「君はこうして売上アップをしたその先に、何を指しているの？」

私は頭が真っ白になったのを覚えています。「え？この先??もっと売りたい・・・?何か違う。何だろう？」と。これは「失敗」とは少し違うかもしれませんが、ただひたすら目の前をことを追いかけていたのでは、趣味起業として成功とは言えないと、恥ずかしながらこのとき気づかせていただいたのです。

その先に、自分もお客様も、関わった人すべてが幸せになる世界、そういうビジョンがあって初めて、成功と言えるのです。それだからこそ、発展し続けることもできるのです。

まとめますと、趣味起業成功のポイントは、以下のように整理できます。

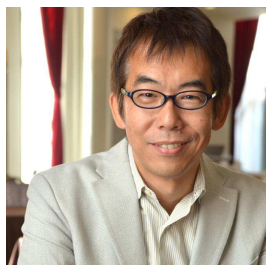
- ・ どんどん行動して、どんどん失敗をする！
- ・ その失敗から学び、工夫して次のステージへ進む！
- ・ また新たな失敗を重ねてさらに先へ進む！
- ・ その先にあるビジョンを常に追いかけることで、どんどん発展できる！

冒頭で「失敗とひとこと言っても幅が広い」と書きましたが、どんな失敗でもかならず挽回できますし、絶対に乗り越えて成長することができます。これは私や私の生徒さんの経験からも確実に言えることです。



一度しゃがみこむからこそ、今より高いところへジャンプできるのです。

あなたはこの先も、本当にやりたいことを我慢したまま何もしないで、何の変化もない未来へ突き進みますか？それとも、たとえ一歩ずつでも何かにチャレンジして、成功の未来へ進みませんか？



◇プロフィール◇

戸田 充広

(社)全日本趣味起業協会代表理事。趣味起業コンサルタント(R)。経済産業省後援ドリムゲートアドバイザー。

大手旅行会社に12年間勤務後、メキシコ雑貨店として独立するも半年で廃業。その後、手作りのスペイン語教材の販売を開始、これがヒットとなり再び独立。2007年より、好きなことを仕事にすることの楽しさと方法を世に広めるべく「趣味起業コンサルタント(R)」としての活動を開始。これまで約300名以上の趣味起業家を育てる。

【著書】

「決定版！趣味起業の教科書」(マガジンランド)、「副業図鑑」(綜合法令出版社)ほか多数。

【メディア出演・取材歴】

NHK「あさイチ」、フジテレビ「めざましテレビ」、朝日放送「ワイドスクランブル」、TBS「Nスタ」、ABCテレビ「おはよう朝日です」、「キャスト」、「プレジデント」、「婦人公論」、「日経マネー」、「日経WOMAN」、「ケイコとマナブ」、「週刊プレイボーイ」、「Domani」など。

