

売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！

第6回

好きなコトを仕事にして成功する秘訣とは！？



(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！」。シリーズ最終回となる第6回は、『好きなコトを仕事にして成功する秘訣とは！？』をお届けします。

これまでさまざまな趣味起業のパターンをお伝えしてきたこの連載も、今回で最後となりました。そこで、今回は「成功の秘訣」と題して、そのものズバリをお伝えさせていただければと思います。

この数年、ようやく世の中は「好きなことをして生きていきましょう」的な風潮になり、そうした類の書籍や情報も増えてきました。しかし、残念ながらその方法を具体的に示されていることはほとんどありません。そのため、「好きなことを仕事にしたいけど、実際どうすれば・・・」と悩み、行動に移すことができずにおられる方が多いのが現状ではないでしょうか。そこで、それを解決すべく、私がこれまで10年以上にわたって実施してきました「趣味起業に特化したコンサルティング」の中で見つけた、「成功の秘訣3つのポイント」をお伝えしましょう。

■Point① 手順を知る！

まず1つ目は「手順を知る！」です。趣味起業で成功するためには、次の5つの流れを理解しておく必要があります。

<手順:その1> 情報発信

「私は〇〇屋さんである」ということを人に知ってもらうための発信です。例えばチラシを撒

いたり、ブログや SNS で投稿したり、とにかく多くの人に知ってもらうことが第一段階です。店舗がある場合は、その存在も知ってもらう必要があります。

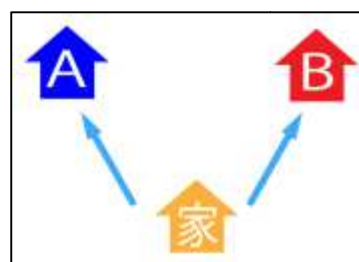
<手順:その2> アクセスを集める

ブログや SNS を見てくれる人を増やすということです。せっかく頑張って投稿しても、見てくれる人がいなければ、それはただの独り言になります。一人でも多くの方に見てもらうためには、まずフォロワーを増やすことが大切です。そして検索エンジン最適化(SEO 対策)を行い、場合によっては広告を出稿して、アクセスを増やします。

<手順:その3> ファン作り

せっかく見てくれる人が増えても、反応してもらえないと商品やサービスは売れません。いかにファン作りができるかが、売上を作るポイントとなります。ちなみにファン作りには「コミュニケーション」が重要な役割を果たします。

例えば、自宅から全く同じ距離に、全く同じ商品を、全く同じ価格で売っている2軒のお店、AとBがあったとします。唯一違うのはAの店長さんは知っている人で、Bの店長さんは知らない人、ということ。どちらのお店を選びますか？恐らくAのお店を選んでしまう確率が高くなるはずです。お店の人のコミュニケーション経験があるか無いかで、お店を選択



する理由になってしまうのです。同じように、ブログや SNS のコメントなどで、フォロワーさんと交流を試みてください。やがて、会ったことがなくても、会ったことがあるような錯覚に陥ります。つまり、コミュニケーションで距離を縮める効果があるのです。地道な方法ですが、こうしたコミュニケーションの積み重ねが、ファン作りにつながっていくのです。やがて、濃いファンがつくと、「あなたが売っているのなら間違いない」と言って、何でも買ってくださいの方まで登場します。

<手順:その4> 販売

商品やサービスを売って、収入を作ります。ただ、ここまでの手順1~3の流れができているのと、できていないのとでは、売上は大きく違ってきます。もし、商品がなかなか売れない、という場合は上記手順1~3のどの部分がマズイのか、チェックして強化していきましょう。

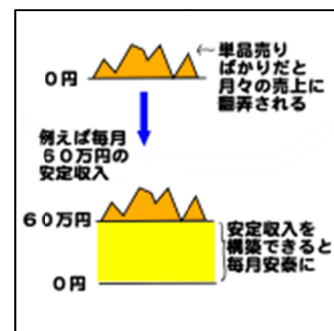
<手順:その5> 安定収入を作る

趣味起業で成果を出すことができて、その多くの方が「毎月の売上変動が不安」と感じています。つまり、よく売れる月もあれば、あまり売れない月もあるので、売上が読めないのです。そのため、売上を安定させる必要があります。売上が安定すると、「新しいビジネスに手をつける時間」や、「自分のプライベートの時間」など、余裕を持つことができ、次の展開も可能になり

ます。

その具体的な安定収入の一例が「月謝制」ビジネスの構築です。例えば、私が過去に行ったビジネスに「毎月3,000円払ってくれる会員さんに、スペイン語のオリジナル動画や、音声ファイルを提供する」というサービスがありました。「会員数×会費＝毎月の収入額」という計算が成り立ちますので、月々の売上が読めるようになるのです。

他にも、世の中には様々なタイプの月謝制ビジネスが存在します。例えば、ウォーターサーバーなどは、「設置台数×月あたりの出荷ボトル数」で安定した売上が読めます。新聞配達も「購読料×契約戸数」で月々の売上を読むことができますよね。ほかにも、「ねこトイレ本体販売数×交換用のねこ砂」や、「携帯電話契約件数×利用料」などなど、数々の安定収入の仕組みが存在することがわかりいただけでしょうか。それらを自分の趣味起業に当てはめた場合、どのようなスタイルの月謝制ビジネスを構築できるかを考えましょう。



■Point② 楽しむ！

次に「楽しむ！」ことです。これは、趣味起業が「一般的な起業」や「副業」と大きく違うポイントです。趣味起業で成果を出すには「本人が楽しむこと」が必須です。本人が楽しんでいなければ、お客様はつきません。例えば、ブログに投稿すること自体、楽しくてしょうがない！！という方のブログには早くからファンがつかますし、売上も順調に伸びていきます。その反対に、ブログが苦痛で仕方がない、という人のブログはいつまで経ってもアクセスが増えず、ファンもつきません。まるでフォロワーさんたちは、こちらの心理を見抜くエスパーかのようです。では、「ブログが苦痛な人は趣味起業ができないのか」というとそういうわけではありません。それが、3つ目のポイント「自分に合った趣味起業の方法を見つける」です。

■Point③ 自分に合った趣味起業の方法を見つける

趣味起業の方法は何通りもあります。その中で自分にあったスタイルを見つけることが大切です。一般的なビジネスには、「成果を出すためのお約束のパターン」というのが存在しますが、趣味起業に於いてはその「お約束のパターン」をいくらでもアレンジすることができるのです。例えば、先程の「ブログ」の話に関して言うと、ブログを書く目的は「多くの人に知ってもらうこと」と「ファン作り」です。その目的が達成されるなら、その方法は「ブログ」じゃなくても良いわけです。実際、趣味起業の受講生さんたちは、ブログが苦手ならInstagram、とか、facebookが苦手ならツイッターなど、自分と相性の良いシステムを使って、成果につなげておられます。このように、趣味起業を進めていくうえで、できる限り自分自身も楽しい！と思える方法を選んで

実践していくことが大切なのです。

■最後に

第1回目でもお伝えしましたが、趣味起業では本当にさまざまなジャンルの人が成果を出して、楽しい毎日を過ごされています。ハンドメイド、スポーツ、音楽、絵画、イラスト、語学、カウンセリング、ヒーリング、整体…などなど、そして実際にお店やサロンを構えておられる方も大勢おられます。もちろん店舗となると、まとまった資金が必要になりますが、今回お伝えしたことを実践し、集客と販売の見込みが立てば、資金調達も可能になりますし、早い返済も可能になるでしょう。それほど上記3つのポイントは重要だということです。とにかく好きなことを仕事にしている皆さんは、その醍醐味を味わって楽しく前向きな生活をされています。あなたもぜひ、悩んで迷うばかりの状態を脱出して、楽しみながら行動を起こして趣味起業を実現されてください。

半年間のご購読、ありがとうございました。あなたのご活躍を楽しみにしています！



◇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ー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」(総合法令出版社)
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。