

おひとりさま起業 今こそ流れに乗るチャンス！



♡起業のベース:目標・想い・モチベーションチェック

1 □ 気がついたら起業時に設定した目標を超えていた！

→おめでとうございます♡

全体を見直してさらに上の目標設定するタイミングです。

2 □ やりがいを感じている

→好きなコトで起業したかいがありましたね！

気持ちに乗っているときは輝いているとき、もっとあなたの商品やサービスで幸せになる方を増やしましょう。

3 □ このままで良いのか不安になることがある

→ひとり起業の良いところは、自分の思うまま自由にできることです。

でもその反面、相談したり確認したりできる相手がないのでプレッシャーも大きいですね。ビジネスと人生、両方話せるコミュニティに加わってみることをオススメします。いくつか所属してみることでフィーリングの合うところがわかりますよ。

4 □ 毎日が楽しくて起業して良かったと思っている

→まさに起業の喜びを味わっていますね！

もっとお客様に喜んでいただける商品やサービスにグレードアップすることでさらに可能性が広がります。

5 □ 自分らしいビジネスができていないかも…

→どんなところでそう思ったのでしょうか？

“やりたいこと”と“できること”は別なので、「やりたいこと」にシフトする時が来たのかもしれないですね。



6 □ 想いがうまく伝わっていない気がする

→想いは言葉に書き留めてありますか？どこを見ればその想いは読めますか？

お客様に見ていただける場所をつくって、伝える工夫をしてみましょう。商品やサービスは想いが伝わることで差別化につながります。

♡お客様チェック

7 □ 望んだお客様が来ている

→あなたの想いがお客様に通じていますね！

さらに関係性を深めるコトを増やしたり、提供内容をバージョンアップしても良い時期を迎えています。

8 □ お客様の数の割に売り上げがあまりない

→お客様が来てくださっているのに、商品・サービスは満足いただけれています。

価格の再設定または松竹梅プランの見直しをしてみましょう。

♡お客様チェック



9 □ お客様の数が少ないのに時間ばかりとられている

→丁寧な対応は信頼関係ができている証拠です。

時間を短縮するか、時間の単価をあげる時が来ているようです。

10 □ 常に新規顧客獲得がたいへん

→いつも顧客開拓は疲れませんか？

年間のお客様の出入りの波が見えているはずなので、顧客開拓しない期間を設けて、新規顧客は期間限定募集を試みるのも1つの手です。

また、顧客獲得反応率が良いモノに厳選していく方法も検討してみてください。

♡お客様チェック

11 □ リピーターさんをもっと増やしたい

→あなたのファンになってくださった大切なリピーターさんありがとうございますね。
メルマガやLINE公式でお得な情報をお伝えしたり、個別に大切な情報をお伝えできるとコアなファンに昇格していきます。

12 □ お客様が離れているけれど打つ手がない

→イベントやセールのご案内を遠慮していませんか？

お客様は単純に忙しいだけかもしれません。時間が空いてしまうとお客様も来にくいモノです。メルマガやライン配信などで、季節の変わり目などのメッセージをお送りしてみましょう。

13 □ 思ったより集客が伸びていない

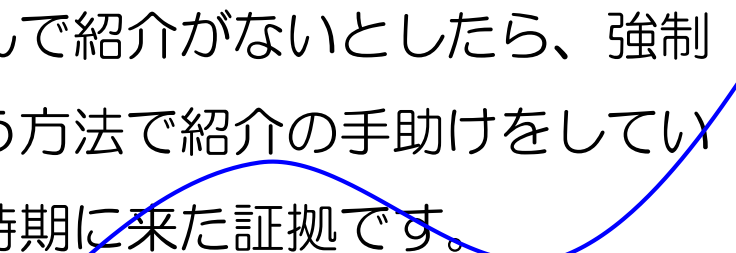
→最初の目標設定に対してどの位のお客様の数でしょうか？

集客努力とそれに比例する数でなければ、集客の方法を見直してみるか、ターゲットがズれているのかもしれませんが。いずれにしても現状を整理してシフトダウンかアップかを選択してみましょう。

14 □ 紹介をお願いするけれど良い反応がない

→お客様は「自分だけのものにしておきたい」という気持ちがあります。

とても気に入っている証拠です。リピーターさんで紹介がないとしたら、強制せずに、イニシャルでの体験談をもらって、違う方法で紹介の手助けをしていただきます。これもステージアップできる時期に来た証拠です。





15 □ 望んだ収入になっている

→しっかりと収益をだすことは起業家の喜び！

安定している時は余裕を持って次のステップアップを考えることができます。

次の目標設定をして、商品価格、サービスの見直しを考えてみましょう。

16 □ 安い料金設定だと思っているけれど値上げに踏みきれない

→値上げには勇気がいりますね。

あなたの商品、サービスに対する想いと価値を考えてプラスすれば、おのずと
ふさわしい料金設定がでてきます。告知方法を工夫してみましょう。

17 □ 経理処理が後回しになってしまう

→小さなズレのうちに手を打ちたいですね。

ひとりビジネスは雑務もすべてひとりでこなさなければなりません。けれど、得意な方の手を借りて、自分はお客様に専念するという決断も必要です。お金を払ってお願いするだけの規模になったのかもしれないね。

18 □ 所属している協会への登録料がもったいない

→協会に所属することでたくさんのメリットを手に入れました。

所属先との関係性も考慮しながら、タイミングを見計らって独立を考えてみてはいかがでしょうか。

19 □ 提供内容（商品・サービス）に満足している

→やりたいことができ、満足できているのは素晴らしいです。

お客様からの喜びの声を糧に「大満足」まで引き上げることもできますね。

大満足レベルの提供内容を構成してみましょう。

20 □ お客様からの反応は良いのにリピートにつながらない

→良い反応をいただけているのですから、がっかりすることはありません。

商品、サービス、対応や言葉がけを見直して、伸ばすところ改善するところを
チェックしてみましょう。そうすることでリピート率は格段にアップします。

21 □ フロント商品は売れるのに高額商品につながらない

→フロント商品が売れるということは興味を持っている方が多いということ。
高額商品への流れが悪いだけかもしれません。松竹梅パッケージを再チェックして、ご案内する言葉がけに変化を持たせてみましょう。

22 □ フロント商品からバックエンド商品への購入率が高くて嬉しい

→お客様に購入のリズムができていますね、素晴らしいです。
さらにお客様にプラスになる価値を加えて、価格の見直しができる時に来たいです。

23 □ 商品が多すぎてしぼりきれない

→提供するコト・モノが豊富なんですね。

職種にもよりますが、あなたの気持ちが薄れなければ、そして労力がすり減らなければ、商品が多くても大丈夫です。

しかしスタートから動いていない商品などを見直して、商品を絞り“あなたらしい価値をだせる商品”に厳選して価格見直しをする時かもしれません。



24 □ どのSNSを使ったら良いかわからなくて手当たり次第やっている

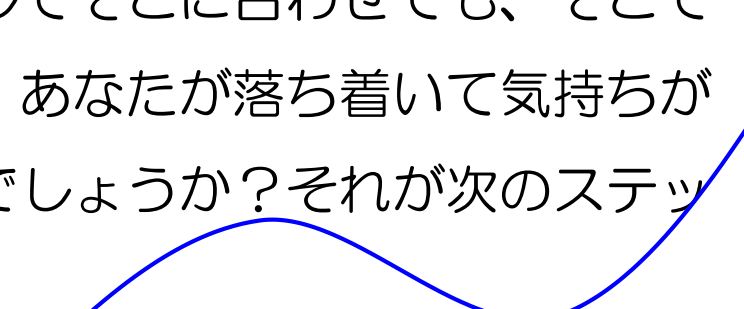
→全部違う内容だとしたらとっても大変ですね！

ネットは無料でできる情報発信ツールなので、あなたが使いやすいモノにしぼって相手に伝わるように書いてみてください。

25 □ 華やかなお茶会とか苦手で、集客にとまどう

→キラキラや華やかさってステキですよ。

私も縁がないのでうらやましいです（笑）無理してそこに合わせても、そこではあなたらしさを発揮できないかもしれません。あなたが落ち着いて気持ちが良い場所で体験会やお話し会をしてみたらどうでしょうか？それが次のステップへのきっかけになります。



26 □ 広告費を削りたい

→集客に経費をかけるのはビジネスとして正しい方法です。

広告先の得意分野が把握できていると思いますので、すべて削るのではなく、ターゲットや時期などで変化を持たせて、反応率などをみながら削ったり、違うところを増やしたりしてみてください。同時にSNSを使いこなして無料の媒体も増やしてみましよう。

27 □ 広告を出すとその時は来てもらえるので、広告をやめられない

→広告としては良い反応を得ているんですね。

広告は続けて、バックエンドの商品につなげる仕組みを見直したり、オススメする話術を見直してみてください。

28 □ いろいろスキルアップしていて出費が多い

→起業しても学びに投資することは素晴らしいことです。

その得た情報をさらに価値として加えて商品プランを設計し直してみましよう。
値上げに踏み切るチャンスとも言えます。

29 □ 本はたくさん読んでいるけど実践に移せない

→日々、本から情報を得て理解を深めるのは大切です。

きっと何かしらビジネスで使っているはずですので、「できたこと」を書き出して、充実感を高める工夫をしてみてください。

また、ブログなどで得た情報を発信してお客様のために役立てるのも1つの方法です。

30 □ 最初につけた肩書きが合わない気がする

→ブランディングは大切なので、カッコイイ肩書きが人気です。

でもそれに心地悪さを感じたり、実際にお客様とやりとりを続ける中で、その肩書きと合わない自分になっていると感じたら、それは提供内容など全体を見直して、ブランディングし直しましょう。

もちろん、「なりたい自分」を目指したブランディングも大事です。

31 □ ネーミングが照れくさい

→照れくさく感じるのはなぜですか？

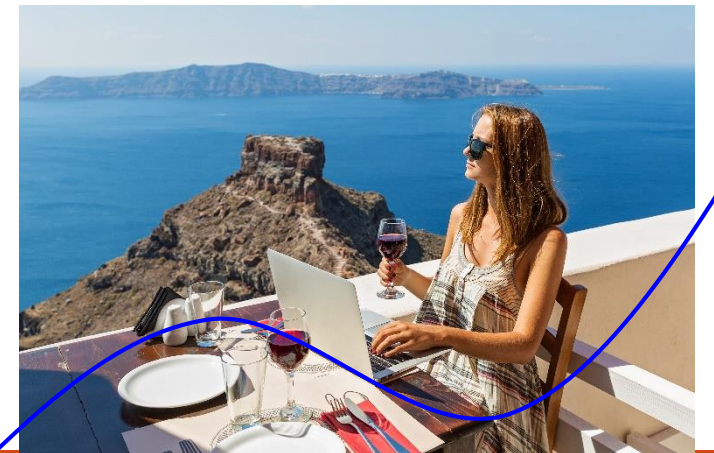
ズレを感じるところを見直して、じっくりくるネーミングの候補をいくつか出してみましょう。

32 □ 商品、サービスが時代に合わない気がする

→確かに時代の流れ、ブームはあります。

しかし固定客がついている場合は、時代の流ればかり気にする必要はありません。お客様に気に入られている証拠です。

もし変えたいときは、全部をガラッと変えるのではなく、少しずつお客様の反応を見ながら変えるか、ターゲットそのものも変更する方法を選んでみましょう。



33 □ 古いおつきあいが煩わしく感じる

→関わる人が変わるのはステージアップの兆しです。

古いお付き合いを全部切るということではなく、少し距離を置く感じで、新しい人間関係の構築を大切にしていきましょう。

34 □ コラボのお誘いが来るけど受けて良いか悩む

→あなたの価値が外側に広く伝わっている証拠ですね。

あなたの質を上げる方、フィーリングが合う方、この先もずっと関係性を築きたいと思う方を選ぶと可能性が広がります。

35 □ 起業塾の仲間が活躍していて少し不安

→切磋琢磨できるお仲間がいることは良いことです。

本当に活躍されているかどうかはわかりませんが、喜びを分かち合ってブシナイ自分でいきましょう。それがあなたの魅力を上げることになります。

ご自身の目標を常に意識しておきましょう。

36 □ お客様とイベントをすることが増えた

→すでにあなたのコミュニティがつくられているということです。

ビジネスのカタチそのものを進化させる時を迎えています。コミュニティビジネスへとシステムをシフトチェンジしてみましょう。

37 □ 仕事が充実しているから家族も大満足

→起業の喜びをご家族にも分かち合ってますね。

家族からも応援してもらえる環境ができていて素晴らしいです。起業したい人のお手本となり、ご家族とのこともオープンに話せると、さらにあなたのファンが増えていきます。

38 □ 仕事が面白すぎて結婚できないかも…

→夢中になれるお仕事と出会えたことは幸せですね。

結婚がゴールではありませんが、もしも望むのなら、仕事もパートナーも両方手にする新しい目標を設定してみましょう。手に入りやすくなります。

39 □ 子どもと出かける時間がない

→時間がないほど順調なのですね。

起業は自由を手にする手段とも言えます。優先順位を見直して、時間をやりくりしてみてください。家族を喜ばせることはお客様を喜ばせる練習にもなります。ぜひいろんな方法を考えて、ご家族に試してみてください。

あなたがお仕事をすることで、家族やパートナー、お客様もその周りの方も幸せになります。まずはあなたから、周りの大切な方との充実した時間を過ごして行きましょう。