



50代から好きなことをして 稼ぐ幸せな起業の法則



はじめまして、エクリュのSETSUKOです。
この度はメールマガジンの登録ありがとうございます。

皆さんは起業したばかり、
あるいはこれから起業を考えている方だと思います。

好きなことを仕事にして収入を得る
私もこれがずっと目標でした。

やっと私も自分の好きなカメラやパソコンの仕事で
食べられるようになりました。

カメラの仕事は大好きなことをして
写真を褒められて感謝され、しかもお金までもらえます。

ワードプレスレッスンは家にお客さんを招いて
お茶を飲みながらおしゃべりして
一緒にホームページを作るというのが主な仕事となっています。

そんな私も最初からこんな生活をしていたわけではありません。
ここまで来るまでにはさまざまな経験をしてきました。

そもそもなぜ私が起業したのか？

今から20年ほど前、私がまだ30代だった頃、
「金持ち父さん貧乏父さん」という本が大ベストセラーになっていて、そのタイトルが気になって読んでみました。

当時の夫は私より一回り以上年上でしかもサラリーマン。
子どもたちがまだ学生のうちに定年を迎える計算です。
ですので将来のことがずっと心配でした。

でも本人は楽天主なのでまったく将来を心配する様子もなく、
もちろん脱サラも考えていませんでした。

このころから私は将来収入源がないと困るのではないかと
いつも心配していたので、
この本を読んで初めて「起業」ということを
意識するようになりました。



素人からのスタート

その後程なくして我が家にもWINDOWS98がやってきました。
そこではじめてインターネットという存在を知って
すぐに夢中になりました。

そこにはすでに主婦の方が自分でショップを作り
ホームページでいろんなものを販売していました。

「どうやってこんなことができるんだろう？」

「私にもできるのかな？」

「やってみたいな」

と思うようになり、
必死で情報を集め何やらホームページを自分で作れるようになれば
お店を自分で持つことができる・・・のでは？と思うように。

でも普通の主婦だった私は
仕入れ先もノウハウも何もあるわけがなく
自分が苦手で困っていた幼稚園の入園用のバッグを
友人と一緒に作ってネットで売ることからスタートし、
結局その仕事は15年以上続けることになります。

といっても収入は扶養範囲内に収まる程度です。



離婚が転機に

その後はいろいろありました。
子供服の実店舗を出してみたり、
アロマセラピストになってみたり、パートで働いたり。

諸事情で47歳で夫と離婚することとなり
パートでは食べていけないため、
自宅から近い会社で正社員として働き始めました。

・・・がずっと自分で事業をやっていたため、
全く自分の思い通りにならないストレスと
変に生意気だったので周りからはかなり浮いていて、
最終的には1年未満で辞めることになりました。

最終的に私は自営で食べていくという覚悟をします。



アメブロカスタマイズからのスタート

仕事もなくなってしまい、
大学生の息子と専門学校生の娘と3人で
やっていかなければなりません。

幸いその時は、元住んでいたマンションそのまま住まわせてもらえていたので家賃もかからずなんとか暮らせていけました。

仕事はフォトショップというソフトを少し触ることができたので
当時はやっていたアメブロカスタマイズ（アメブロのヘッダーデザインなど）からスタートします。

毎日のように
ヒアリング→ヘッダーデザイン
という仕事をこなすうちに

デザインが仕事になる！
また「対面」にこだわることで他社との差別化でスキルがなくても収入を得られることを知りました。



まだまだ試練は続きます

息子が22歳で娘が20歳でそれぞれ学校を卒業し、
やっとこれで私も楽になれるかな？
という時に、突然元夫から退去通知が届き
長年住み慣れた家から出ていかなければならなくなりました。

多少あった貯金も子どもたちの学費を払ったことで
ほとんど無くなってしまいました。

その時私は50歳でしかもちゃんとした職もなく・・・

息子の名義で家を借りて
心機一転町田の古い一軒家でお仕事を再開し、
何度か転居を繰り返しつつ2022年に大阪に移住することができ
ました。



起業するということは思った以上に大変です

自分で家賃を払うようになってからが、本当の意味で独立した・・・
と思っています。

その前まではなんだかんだいっても家賃がかからなかったので、
食費と光熱費が払えれば生きていきます。

どこかに雇われているわけではないので、
来月の保証はまったくありません。
お客様からお申し込みが入らなければ、収入はありません。

お申し込みが入らなくなると
いつもネットでパートの仕事を探すという日々。

そして押しつぶされそうなプレッシャーで朝方最悪の気分で目が覚める。
そのまま眠れなくて精神的に不安定になったこともありました。



雇われない働き方という決断

よく考えたらたとえこれから就職しても定年までの年数はしれているし、しかもこれからそんな高給も期待できない。

だったらもうネットでパートや就職先を探すことは一切やめよう！

そう決めたら、
今までネットでパート先を探していた時間を
別のことに使えるようになりました。

ブログを書く、ホームページを改良する、
アメブロのいいねをつけまくる・・・など。

そうすることで
少しずつ少しずつお申込みが入るようになっていきました。
覚悟を決めることも大事です。

起業して最初の頃はとにかく何でも無我夢中でやってみること。
それが大事です。

わたしの話はこのぐらにして
これから起業しようと思っている方に向けて

わたしがこれまで経験してきたことや
成功するためのノウハウをお伝えします！



起業してまず最初に考えること

あなたが好きなことで起業したい！と考えた時に
まず最初に考えなければならないことって何だと思いますか？

いきなりホームページを作ることで
SNSを始めることでもありません。

主婦から起業するとか
自宅で起業するなどという
甘く考えている方がほとんどです。

でも、正直な話
それでは成功するのはむずかしいです。

一昔前であれば、アメブロさえ更新すれば
そこそこお客様がきてもらえました。

でも時代はどんどん変化しています。
まずは次の点を最初に考えてみましょう。



ターゲットは？誰のどんな悩みを解消できる？

ビジネスにおいて**一番大事なのがターゲットを決めること**です。

誰かの悩みを解決できてはじめてお金をもらうことができます。

たまにこんな方がいらっしゃいます。

「需要がないかもしれないけど絶対〇〇を提供したい！」

これは完全に自分目線ですよ。

お客様目線で**お客様の悩みを解決できるサービスを提供しなければお金をいただくのはむずかしい**です。

ターゲットの考え方

また多いのがターゲットを「全員」とお考えの方。

どんな方をターゲットにしていますか？

とお聞きした時に

「ターゲットは設定せずにいろんな人に届けたい」

すご〜くわかります！

わたしも自分のサービスを若い人や男性にも受け入れてもらいたい！という気持ちはあります。

でも、あえて50代の女性とターゲットを定めているのは**ターゲットを定めた方が絶対に集客できる**からです。

たとえば・・

「みなさん～」と呼び掛けるのと

「その帽子をかぶってメガネかけてる人！」

と呼び掛けると

少なくとも後者の

「帽子を被ったメガネをかけている人」は
こちらを向いてくれますよね？

「あ、自分のことかな？」って。

また大企業ではなく小さな個人事業主の場合は
特に絞り込む必要があります。

ですのでターゲットを考える場合は
できるだけ絞り込むこと、そして需要があること

わたしたち小さな起業は
それを見つけるゲームみたいなもの

と考えています。



どうやってお客さんを集める？

さて、ターゲットも決まって「よし！これから集客しよう！」
と考えた時、「あれ？どうしたらいいのかな？」

と悩まれる方も多いかと思います。

まず最初に思いつくのがSNSではないでしょうか？

もちろんSNSは利用すべきです。
なんといっても無料できるから。

でも、無料でできるからこそ
たくさんの方が参入しているし
本気の方はきちんとお金を投入して
効率的にフォロワーを増やす方法で集客しています。

じゃあ、やっぱりホームページ？

「はい！ホームページは誰でも簡単に集客できます！」
といたいところですが

これも実は間違いなんです・・・
(本当は集客できると言えばいいんですが・・・)

ではホームページの役割について考えてみましょう。

ホームページの役割ってなんだろう？

ホームページを作っただけでは集客できないということは前述しました。

じゃあ、多くの人が**ホームページを持つ意味**ってなんでしょう？

こたえは

- ①自分のビジネスを多くの人に正確に伝えるツール
- ②GOOGLE検索から多くの人に見つけてもらう
- ③SNSなどから興味を持ってくれた方により詳しくサービスを知ってもらう

そうなんです。

ホームページは自動的に集客できる魔法の箱ではないんです。

ホームページを作る時は下記のことを考えて作る必要があります

- どのような経路から流入するか？
- 自分で作るか？作ってもらうか？
- 誰にどんなサービスを提供できるか？



ホームページから集客するフロー

悩んでいる
(何かを望んでいる人)

検索

LINE

悩みが
解決できないかな？

紹介

チラシ

SNS



さまざまなツールから
ホームページへたどり着く

お客様の悩みを
解決できるコンテンツ

ホームページ

申し込んじゃ
お！



ぜひ利用した
い！

悩みが解決できそう！



あなたのサービスの価値を理解して
お金を払ってでも利用したい

集客のためにやるべきこと

前のページのイラストを見てもらえるとわかると思いますが
集客するためにはまずは**お客様をホームページに連れてくること**。

これはSNSでもチラシでも
あなたの地域や職種によって異なってきます。

ご自身に合った方法で
いかにホームページに見込み客を連れてくるか？

また見込み客が来てくれたのに
うっかり逃さないような**わかりやすいデザイン**や
お客様のニーズにあったコンテンツを提供する必要があります。

ですので・・・

ホームページは決して綺麗じゃなきゃいけないとか
おしゃれじゃないとダメ！
ってことではありません。

まとめると・・・



集客・・・

- ① まずはホームページに連れてくる努力をする（SNS、チラシなど）
- ② お客様の悩みを解決できるということを伝える
- ③ お客様が迷わないようにわかりやすい動線を作る

ついでに付け加えると
あなたに会ってみたい！と思ってもらえるような
コンテンツを作るとより良いです

さいごに一番大切なこと

いろいろと熱い思いを書き綴ってきましたが
長い間ビジネスをしてきて、
またたくさんのお客様をサポートしてきた経験から
一番大切なのは・・

絶対にお仕事を成功させる！という熱意



熱意があれば、むずかしいワード프레스の操作を覚えることも
めんどくさいSNSの更新もやらずにいられないですよ。

(実際にはワード프레스の操作はそれほどむずかしくありませんが・・・)

だからセンスがないとかもう年だとか
そんなことはまったく関係ありません。

わたしもノースキル、しかも50歳から
こんなことを始めました。

老後好きなことを仕事にして
たのしい人生を送りたいな・・・

と思われている方は
「今」動くことで将来がきっと変わりますよ。

現状を変えたい！
自分でも開業できるのかな？
相談したい！という方はぜひLINEの登録をしてみてください。
<https://lin.ee/lf78nYS>

1対1でお話しできるので「ちょっと相談してみたいな」
という方はお気軽にどうぞ。

あなたとお会いできる日を楽しみにしております。

エクリュ いざわ せつこ
<https://aroma-ecru.com/>

