

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。

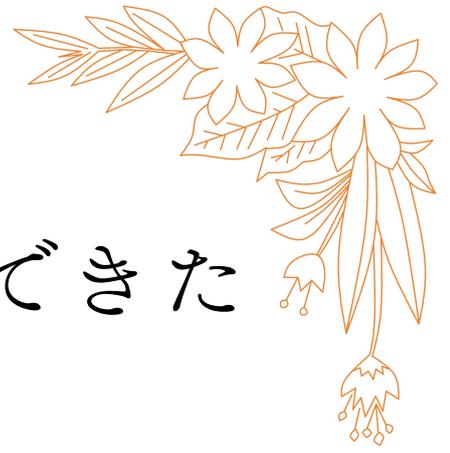


好きなことを仕事にできた

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



なぜ起業したの？



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。

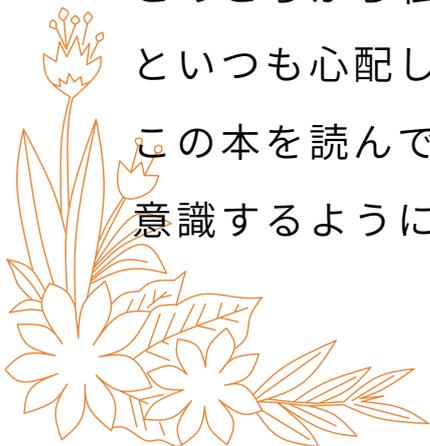
ですので将来のことがずっと心配でした。

でも本人は楽道家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

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。



パソコンがやってきた！



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いろ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？」

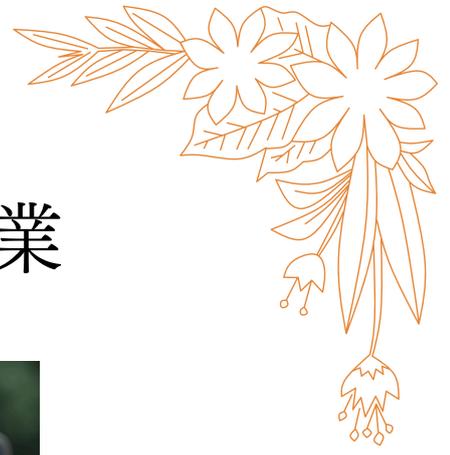
「私にもできるのかな？」

「やってみたいな」

こんなところから、
何かやってみよう！と決意しました。



ママ起業！ ネットショップ開業



なんの知識もない状態で
友達とふたりでネットショップを立ち上げました。

この時、私34歳ぐらい（覚えてない）
だから今から20年以上前の話です。



何を販売してたんですか？

子供用入園グッズ（バッグや巾着）です。
私自身がお裁縫できないママだったんです



ここに需要があった！



マーケティングの知識も持っていませんでしたが

「私が悩んだことだから絶対に需要がある！」

縫えなくて困っているママたちを助きたい！

そんな思いからネットで幼稚園の入園グッズの
販売とセミオーダーメイドの仕事を始めます。

独学でHPを作って、布屋さんで生地を仕入れ
サンプルを友達に作ってもらい写真を撮る

このお仕事が初めての起業です。

(2000年ぐらいだったと思います)



あえてキャラクターではなく 上品系のデザインに



当時幼稚園用のバッグというと
サンリオなどのキャラクター全盛時代。



もちろんキャラクターの生地も売っていましたが。
でもこれを商品化するのはかなりのグレーゾーン。

なので、あえてキャラクターは使わず
紺とチェックのシンプルでトラディショナルなデザインにして
差別化を図りました。

このお仕事はその後15年ほど続けました。

学んだこと

- 困っているところに需要がある（商売の基本）
- 自分の勝てる土俵で戦う（差別化）



念願の子供服屋をオープン

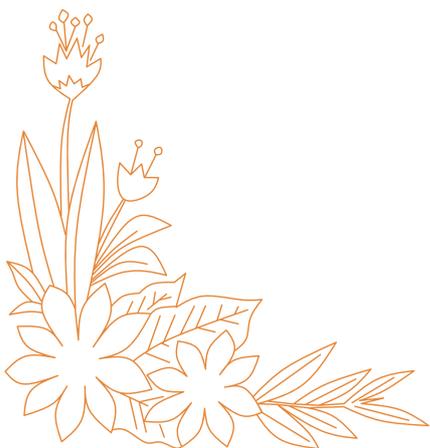


ネットショップはわりと順調で
毎年1月から3月あたりになると
たくさんの注文が入って素人ながらも
まあまあの売り上げを上げることができました。



このころにはプロの縫製さんにバッグを縫ってもらい
生地は反（たん）で仕入れる規模になっていました。

のらりくらりと運営していましたが7～8年後には
手元に資金も溜まって
念願の子供服屋を開くことになりました。



病気になり1年半で閉店



ところが・・・

実店舗は素人が思いつきでやっても
そんなにうまくいくはずもなく

結局、1年半で体調を崩し閉店へ。

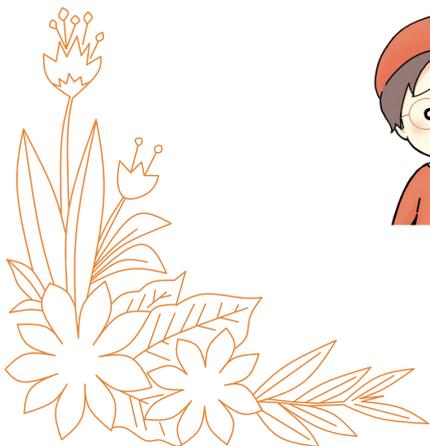
病名は乳がんでした。

学んだこと

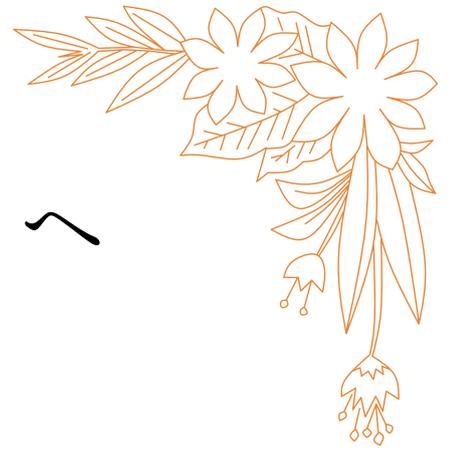
- 身の程を知る
- 専門家に相談できる環境で開業する



今思うと
業者にうまく利用されたり
最初からうまくいかなかった・・・



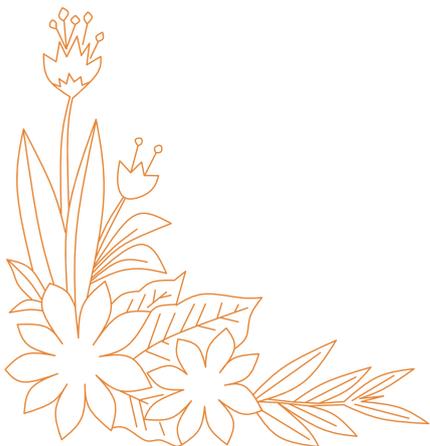
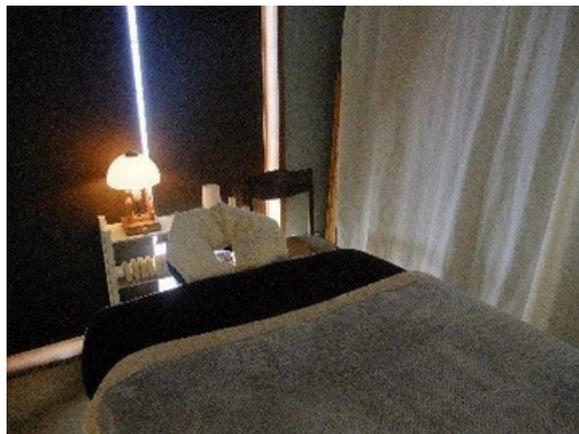
アロマセラピストへ



幸い早期発見で手術はしたものの
その後は再発することもなく寛解しました。

でも、お店は閉店してしまったし
この後どうしよう～
と考えたところ、自分の乳がんの経験から
健康や癒しという分野に興味を持ちます。

このころ43歳ぐらい。
とりあえずアロマを習いに行ったところ
自宅サロン開業を先生に勧められて
すぐにベッドを購入して自宅サロンをオープンしました。
その時のアロマサロンの名前が「エクリュ」です。



ホームページから集客！



もともとネットショップをやっていたので
ホームページ作りはお手のもの。

プロ用のソフトと本を1冊購入して
アロマのホームページを作りました。

またSEOの知識もあったため
すぐに「地名+アロマ」で検索トップへ。

すこーしずつ問い合わせが入りだしました。



学んだこと

- 「地名+仕事名」での検索上位は簡単に狙える
- アロマサロンの場合リピーターさんだけでほぼ回せる（新規のお客様はそんなに要らない）



セラピストからHP制作者へ



アロマサロンを開いたのはいいものの

自分の技術にあまりにも自信がなくて、どうしても安い値段での施術となりました。

もともと体力もないため、1日にひとり施術するのがやっと。

そしてこのころまだネットショップも続けていたので

お客さんは取れても週に2日ほど。

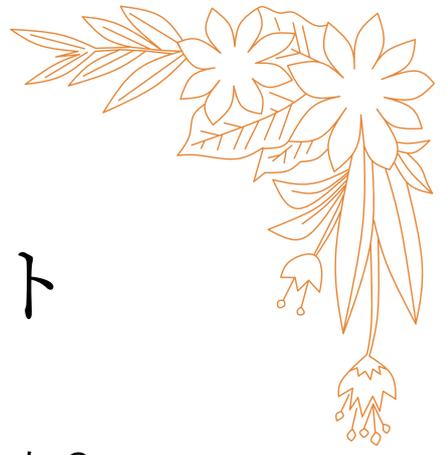
これは頑張ってもぜんぜんお金にならないことに気がついて

どうしたものか・・・？と悩みました。

学んだこと

- 1対1の商売はそこそこ単価を取らないと疲弊する
- 遠回りでもどこかで修行してからオープンすればよかった（ずっと自信がなかったため）





HP制作、スタート

身近なセラピスト仲間はどうやって集客しているか？

聞かれるので自分でホームページを作ってそこから集客していると
お話ししたら作って欲しいと言われたことで

これ、もしかしたら仕事になる？と思い始めます。

アロマサロンのHPはそんなに凝らなくても

写真と簡単な文章でサクッと作れるので

ど素人ながら格安でセラピスト仲間のHPを作り始めました。

ただ、私は専門的にHPの勉強もしたこともないし

知識もスキルもゼロです。

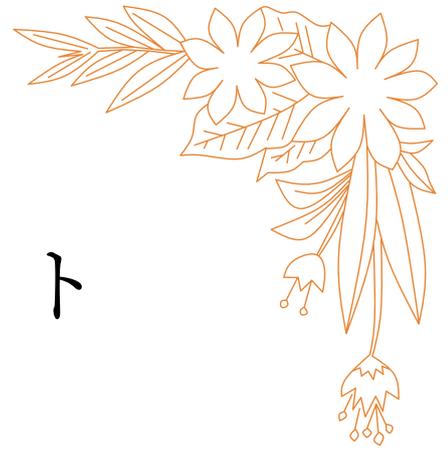
・・・で思いついたのが「セラピスト専門」としたこと。

学んだこと

- 専門性があるので申し込みに至りやすい
- 他社と差別化できた
- セラピスト専門にしたことでシンプルなHPの制作
を売りにした



写真撮影もスタート



おかげさまでアロマの先生の紹介や口コミで、
少しずつお申し込みがはいるようになってきました。

このとき不満だったのは写真のクオリティ。
WEB用なのに縦位置の写真を用意してきたり・・・
なんか使えない写真が多く・・・

それだったら私が撮っちゃおう！
ってことでまたまた無謀にもど素人が一眼レフを購入して
撮影のお仕事もスタートしました。この時50歳です。

HP制作と一緒に自ら「セラピスト専門カメラマン」と名乗って
苦手なジャンルの撮影が来ないように防御しました（笑）

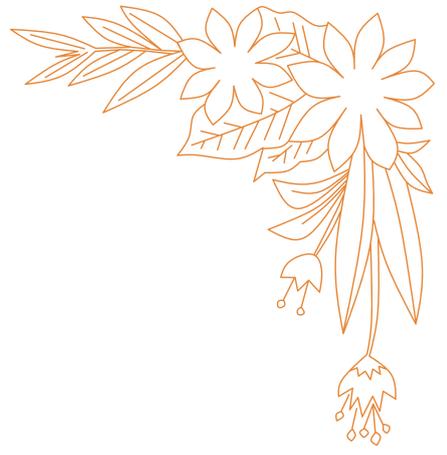
これが受けました！

元セラピストのカメラマンということで、自宅アロマサロンの方達
からたくさんお仕事をいただきました。

また写真とHPのセットで頼んでくださる方もいらしゃったので
ここで単価アップができました。



熟年離婚



少しお話は前後しますが、私は47歳で離婚を経験しています。

原因はいろいろありますが、50歳を目前にしたときに

このまま人生が終わっていいの？

って真剣に考えたからです。

というのも、夫は今で言う「モラハラ夫」でした。

当時はそんな言葉はなかったのですが、

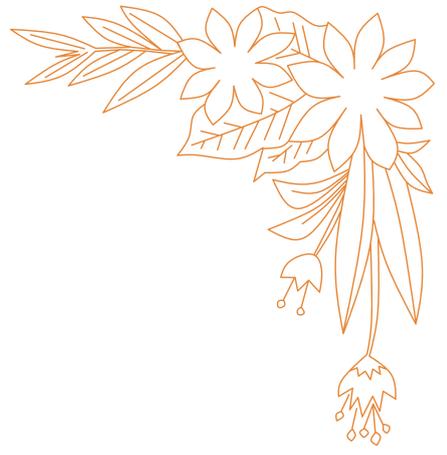
暴力は振るいませんがちょっとしたことで不機嫌になり、
何日も無視され続けるという生活を20年も送ってきました。

もちろん機嫌のいい時もあります。

夫が機嫌が悪いときは嵐が過ぎるのを待って、

なんとか我慢していれば波風立てずに暮らせます。





熟年離婚2

でも、一瞬離婚したらどうなるかな？

と考えてみた時、もうビクビクせずに自由に暮らせるの？

と気がついてしまったんです。

私より18歳も年上だったため、定年が近づくにつれて
だんだん会社から帰ってくるのも早くなって、なんとついには早期
退職をせずと家にいることになり、そうすると私もアロマのお
仕事もできなくなったし、以前にも増して夫婦仲は悪くなりました。
た。

そうするうちに夫は自分用のテレビを買ってきて、部屋に閉じこも
るようになってご飯の時しか顔をあわさなくなりました。

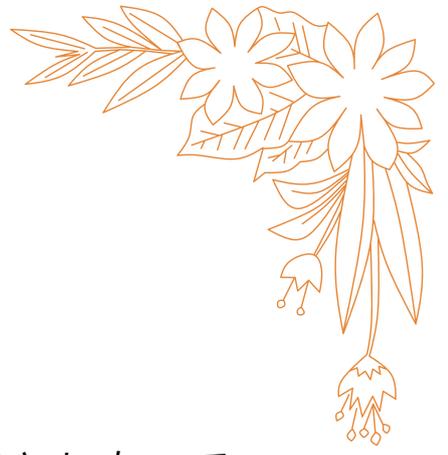
そうです。これが家庭内別居。

この状態がずっと続くと思ったらもう限界でした。



家の中の空気がいつもピリピリして
本当に辛かった・・・





波乱

夫婦関係は破綻していたので、すぐに離婚することになって私がパートに出ている間に夫はいなくなっていました。

とくに話し合いをしてなかったのですが、自ら出て行ったので私と子供達の3人でずっとこのまま住んでいいだろう・・・

と思ったのが大間違い。

3年後に弁護士から退去通知が届いて、私たち親子3人は住み慣れたマンションを出ていかなければならなくなりました。

息子は大学、娘は専門学校に入れたために、これまでの貯金はすっかりかんです。（夫からはお金もらってません）

もう絶望に打ちのめされて死ぬしかないと思いました。
でもね、ぜんぜん死ぬようなことなかったです。

現に今、こうやってピンピンしてるし（笑）

もうその時は私の人生
終わった・・・
と本気で思いました。



自分が勝てる土俵を探す



ちょっと脱線してしまいましたね。

またお仕事の話に戻ります。

私はなんのスキルもなくて、センスもよくない、取り柄もない。

そんなポンコツ主婦でした。

とてもじゃないけどWEBデザイナーなんて名乗れるような代物ではなく、でも生活をしていかなきゃならない。

それで・・・私が考えたのは**差別化**です。

当時猫も杓子もアメブロをやっていたのですが、おしゃれヘッダーをつけてカスタマイズするのが一般的でした。

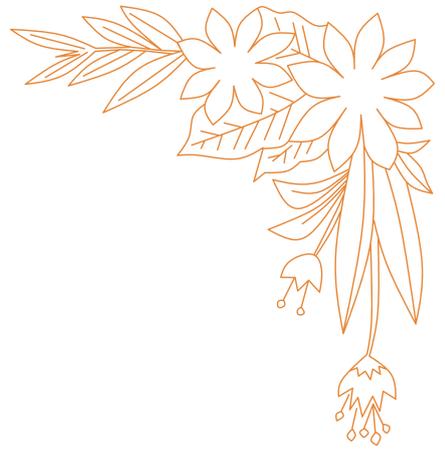
・・・でこれをお仕事にしよう！

と思ってサービスをリリース。



やっぱり自信がなくて
かなりの低単価でしたが
ポツリポツリとしか申し込みが
なかったです





差別化成功！

もちろん他社もやっていましたが、とにかく高い。

だったら私は格安で、でもうちに来てもらって2時間で完結するプランを考えました。

1回15,000円です。これ10日で15万。

体力も使わないしおしゃべりしながらヘッダーを作るのはめちゃくちゃたのしいお仕事でした。

ところが・・・

しばらくするとスマホが急激に普及してブログをパソコンで見
る人は激減してパソコン用のアメブロカスタマイズのお仕事は
あっという間に需要がなくなりました。



わーい・・・
と思ったのも束の間
またまた窮地に追い込まれる・・・



ワードプレスにスライドした

さあ、困った・・・

そして考えたのがワードプレスで対面レッスンできないか？
ということ。

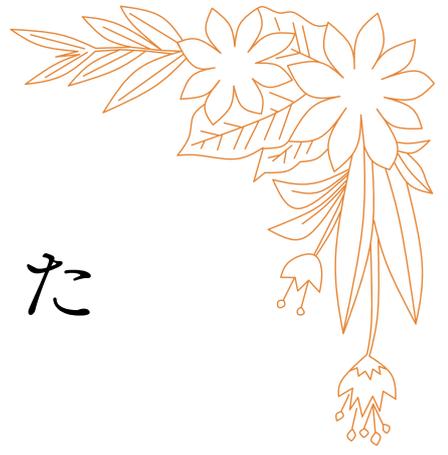
ワードプレスとはホームページを作るツールのことです。

アメブロカスタマイズは2時間だったから安かったんですが
さすがにホームページを作るとなると2時間では無理です。

なので6回コースにして単価もグッと上げて8万円としました。

この時東京の外れ（町田）に住んでいたのですが、埼玉や遠いところでは茨城や群馬、宮城県からもお越しくださいました。





超多忙の日々がきた

これまでも単価が低いこともあって、
起業してから毎日のようにお客さんが家に来てくれて

アメブロカスタマイズや写真撮影のお仕事でスケジュールは
ほぼいつも埋まっていました。

・・・が

ワードプレスレッスンに切り替えたことで
さらに忙しくなってほぼ休みのない超多忙になってしまいました。

もちろん売り上げも過去最高を記録しました。

・・・でもこの頃

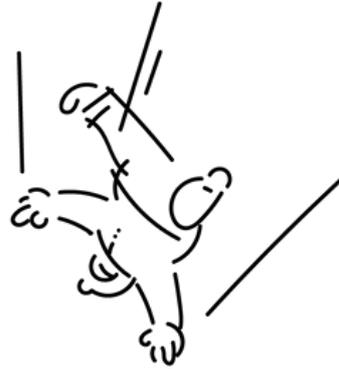
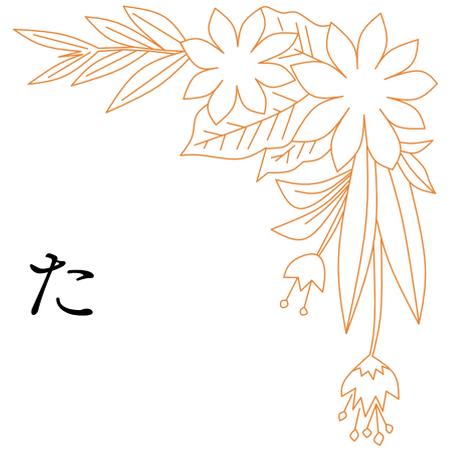
いつこのブームが終わってしまうか？

その不安で精神的に不安定になり更年期もあり不眠症に苛まれること
に・・・

そんな時に・・・あの疫病が・・・



コロナで全て失った



2020年、まさかこんなことであんなに忙しかったお仕事があつという間になくなってしまいました。

私はアメブロ時代から「対面」にこだわってきたのでオンラインに切り替えることに抵抗があったんです。

そもそもパソコンが苦手な人がお客さんです。

ただでさえむずかしいホームページレッスンをオンラインで教える自信もありませんでした。



とはいえ、忙しさが限界だったので心の奥ではホッとしていたのも事実なんです。



自己投資始まる

すっかり暇になって、とりあえずブログを1日書く・・・

という生活になりました。

そうするうちに、こんな暇なんだから

今まで習いたくても習えなかったWEBを勉強してみよう！

と思い、55歳でWEBでWEBデザインスクールへ入学しました。

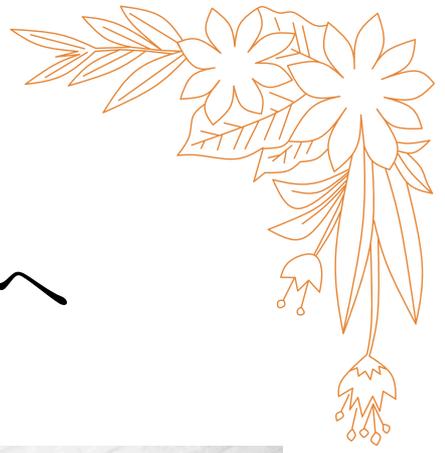


ずっと40代の時にWEBを習いにいけばよかったって後悔してたんです。今行かないと60歳になった私が55歳で行けばよかったっていうと思って思い切りました。

学んだこと

- 思いついた時が一番若い！
- WEBの勉強は片手間ではむずかしい
- HTML,CSSを操れるようになって自分に自信を持つことができた。

WEBデザイナーへ



約半年間、朝から晩までずっと勉強の日々が続きます。

この時、お客様からお仕事がほとんど入ってこなかったのもまったく無収入でした。



でも、とにかく知識を身につけるために集中してスキルを身につけました。

頑張った甲斐があり、無事にスクールを卒業！WEBデザイナーと名乗れるようになりました。

学んだこと

- 何かを始めるのに遅いことはない
- 自力で頑張ってみてうまくいかない時はプロに学ぶ
- 年齢を気にしているのは自分だけ。本当に学びたい時はお金をかける





大阪へ移住

そして2022年、コロナ収束の目処もつかないのとWEB制作だったらオンラインでできる！と考えて両親と息子夫婦が住む大阪へ移住しました。

のはいいんだけど

今まで10年以上関東でお仕事をしてきたこともあり顧客ゼロからのスタート。

ここで初めてゼロイチを経験します。

これが大変で起業してはじめて苦戦することになりました。

学んだこと

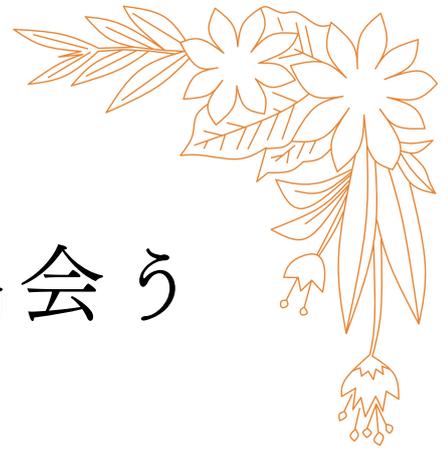
- 紹介でお仕事が入っていたのは幸運だった
- 関東と関西では集客方法がまったく違う



起業してなかなか集客できない辛さを初めて体験しました。



インスタグラムと出会う



そんな時、インスタで自動集客ができています・・・

という話を聞いて、今まで遊びで使っていたインスタとはじめて本気で向き合うことに。

Canvaで投稿デザインを作って世界観を整えていくという作業にすぐに夢中になりました。

でも集客どころか誰にも見られない。

それが悔しくてついにはスクールへ。

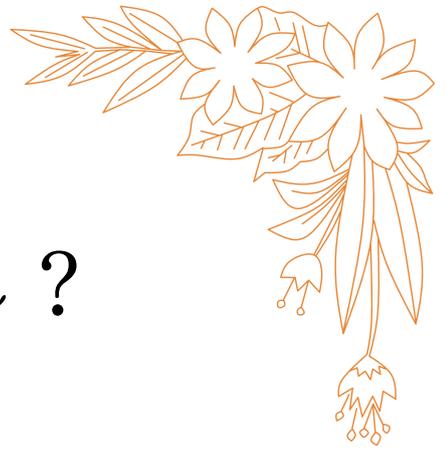
ここで初めてマーケティングと向き合うことになります。

これまでもホームページを作る時はもちろんアメブロカスタマイズをお仕事にしている時も、かならずターゲットは誰？強みは何？ってお聞きしていましたが、インスタの場合はここが少しでもズレてると絶対にうまくいかないんです。



インスタスクールで
マーケティングを徹底的に
学びました。





ターゲットはだれ？

これ、よく聞きますよね。

私の場合は50代でこれから起業しよう！としている人なんです。

とはいえ実際にインスタ発信していくと微妙にズレていることに気が付きました。

たとえば下の図のように50代で起業しようとしている人の中にもいろんなタイプが存在します。

自宅サロン

ゼロイチを達成したい

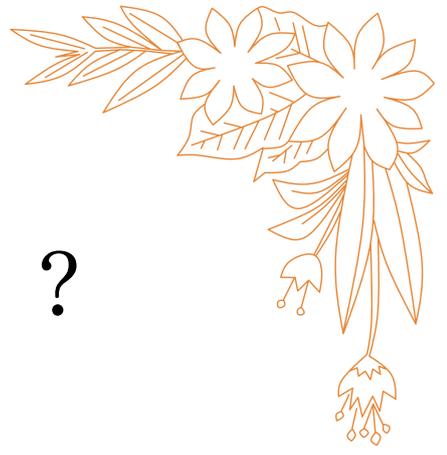
おうち教室 7桁稼ぎたい

オンラインビジネス

これから起業する人

この中からさらに絞り込んでたったひとりに届けるモデルを考えていきます。





だれを助けたいの？

ターゲットが決まらない・・・

そんな時は誰のどんな悩みを解決できるのか？

を徹底的に考えていきます。

間違っではいけないのが、

自分が〇〇さんの△△の悩みを解決したい！

と自分目線でビジネスを組み立ててはダメなんです。

そしてそこに需要があるかどうか？

しっかりリサーチするのが大切です。

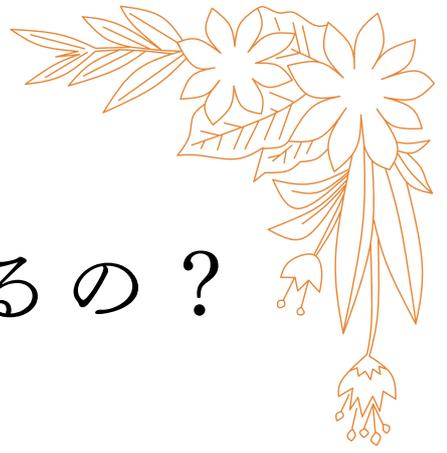


WordPressが得意だから
WordPressを教えたい！

でも、本当に需要って
あるのかな？



リサーチってどうやるの？



リサーチという言葉がビジネスっぽくて
なんだかむずかしそうなイメージですが、やることといえば
インスタならハッシュタグで検索したり、同業のアカウントが
どんなことを発信しているのか？を
たくさん見て言語化する作業です。

競合のアカウントを見ちゃった
らマネになっちゃいそうで・・・



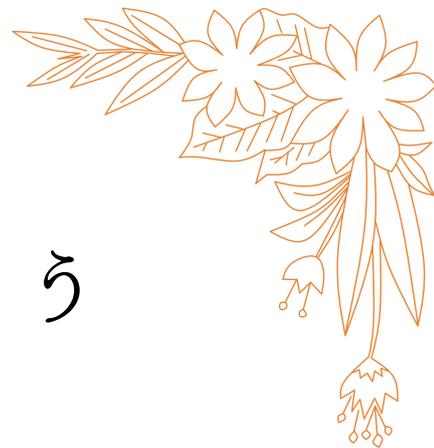
大丈夫です！
逆に最初からオリジナルを
考えると失敗します

学んだこと

- 自己流では絶対にダメ！
- まずは競合を見つけるところから始めよう！



競合と差別化しよう



リサーチしてあなたと同じような発信をしている人を見つけたらその人との差別化を考えていきます。

この冊子の19ページに書いてあるように自分だけができることを考えてそこで差別化をしていきます。

私はスキルがなかったので
対面サービスにしてお客様の
要望に応えるサービスにしたよ



何が得意か考えてみよう

- ・小さい時からよく言われること
(私の場合は何も取り柄がなかった)
- ・1日中やってても飽きないこと
(私の場合はパソコンで何かを作るのが好き)
- ・よく褒められること





コンセプトって？

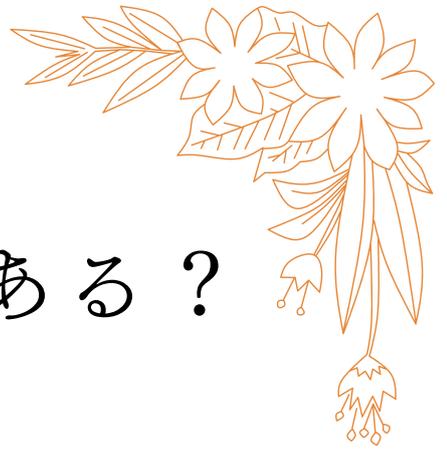
ターゲットを決めて売るのが決まったら
あなたのビジネスのコンセプトを考えていきます。

内容	(例)
ターゲットは誰？	(50代で初めて起業する人)
どんな悩みを解決できる？	(コンセプトの作り方や売り方を教えられる)
あなたのお仕事の特徴は？	(webの知識とマーケティングの知識がある起業レッスン)
強みってなんですか？	(デザインと写真が撮れることでブランディングに強い)

もしあなたのお仕事を誰かに紹介したい
時になんていうふうに紹介できるか？
そんな考え方もあるよ



それ、本当に需要がある？



やっとターゲットと提供のお仕事が決まった・・・

でもそれって本当に需要がありますか？

(自分の価値観で考えてはNGです)

たとえば・・・こんなNG例はどうでしょう？



私、痩せすぎて悩んでいるので
太りたい人のサービスを
考えています

もちろん世の中には痩せすぎて
悩んでいる人もいます。
でも圧倒的に太って悩んでい
る人が多いよ

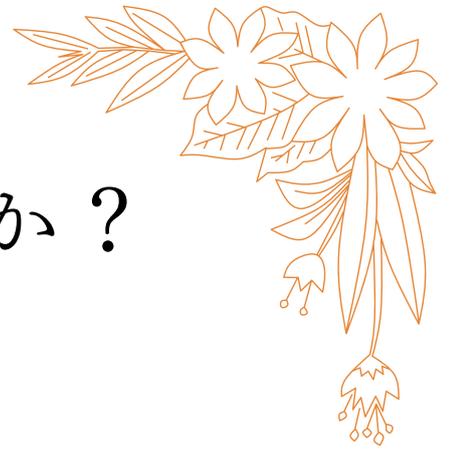


これはわかりやすいように極端な例ですが
意外と自分目線で考えているとこのようなミスマッチが
おこりうるんです。



需要があるかどうか？

調べる方法



これから始める事業が需要がないとせっかくはじめてもうまくいきません。

ですので需要があるかどうか？

調べる必要があります。

- ①同業者がたくさんいて成功している人も一定数いる
- ②まわりの人にあなたが考えたサービスを受けたいか聞いてみる
- ③小さく始めてみる（インスタなどで発信してみる）

一般的によくある職業（エステサロン・アロマサロンなど）は需要があります。

オリジナルの事業は初心者にはむずかしいので

ロールモデル（お手本となる方）がいるお仕事を選ぶことが大切です。





いくら稼ぎたい？

お仕事も決まってさっそく集客開始！

でもちょっと待って。

いくらぐらい収入を得たいのか？

単価はどのぐらいの商品なのか？で集客方法が変わります。

単価が3万円以下
(自宅サロンなど)

- ホームページ
- フェイスブック
- インスタ

初回限定メニュー

お申し込みへ

単価が10万円以上
(コンサルなど)

- ホームページ
- フェイスブック
- インスタ

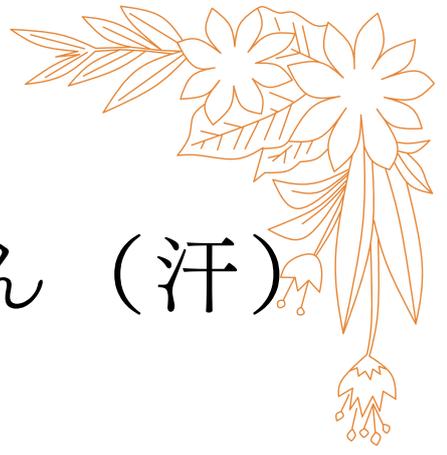
LINE公式
(プレゼント企画)

フロント商品

お申し込みへ



いきなり高額はたいへん（汗）



前ページで見ていただいたとおり、

高額商品を販売するのはこれだけの手順を踏まなければならないので当然大変になるし、まったくの初心者さんがこれをひとりの力でおこなうのは無謀です。

では単価が低い場合は簡単？

と言われるとやっぱり自己流で結果を出すのって簡単ではないです。



本気で起業を考えているなら
しっかりと勉強してから
スタートするのをおすすめします

インスタなどのSNSをみていると

だれでも稼げるような表現を度々目にしますが

やっぱりそれなりの勉強したり適切な自己投資が必要。

そして覚悟も大事です。



自宅サロンならHPがおすすめ



たとえば自宅でサロンをされていたり、
地域密着型ビジネス（おうち教室や地元の人に向けたサービス）を
お考えならホームページがおすすめです。



でもホームページって
すごく高いんですよね！



今は簡単になってきたので
自分で作れるし、
比較的安価で作れたりもします

グーグル検索から調べてこられる方が多いので
申し込み率が高いのがホームページ集客の良いところです。



どんな人がホームページ集客 向いている？



ホームページ集客が向いている方ってどんな人？

ズバリ！

自宅サロンや地域で活動をされる方です！

ホームページの検索は

【土地名+お仕事の種類】でトップに表示させやすい。

たとえば・・・私の場合

「相模原 アロマ」でトップを取れていたの
そこからお客様が見つけてくださいました！



サロンの方は
ぜったいにホームページ集客が
楽ですよ～

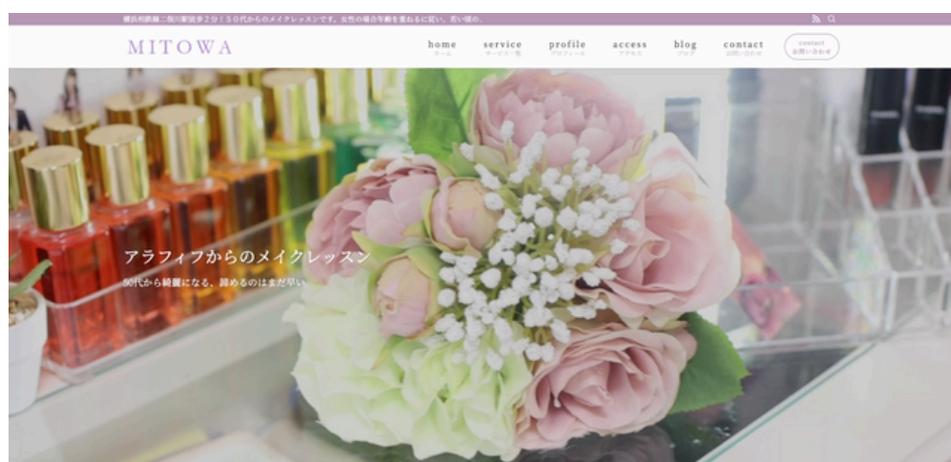


こんな成功例も！



ホームページだけで集客している方もたくさんいらっしゃいます。

たとえば・・・



横浜でメイクレッスンをされているMITOWAさん

予約が2ヶ月先までいっぱいだそうです。

SNSはされていないのですべてホームページからです。



実は私のお客様はHPで
私よりも集客されている方、
たくさんいらっしゃいます！



どんな人がインスタ集客 向いている？



インスタ集客が向いている方ってどんな人？

ズバリ！

オンラインのみのサービスをされている方です！

それとなにか素敵な作品がある方（お料理なども！）

オンラインで全国の人を対象にしている場合は
グーグル検索トップに出すのがかなり大変です。

SEOの知識があるライターさんに記事を50記事ぐらい
書いてもらって検索上位に出す・・・
という手もあります。



インスタも決して楽ではないで
すが、ターゲットをググッと絞
って見つけてもらうことも可能



こんな成功例も！



インスタから集客されている方の例はこちら



この方はインスタ→ホームページという流れで
集客成功しています。

リカリッシュさんのホームページは[こちら](#)



インスタは刺繍などビジュアル
が良いものとの相性バツグンで
すね。

インスタはむずかしい？

答えを言っちゃうと楽ではないです。

こんなにたくさんの方が発信している中、

自分をみつけてもらうのってやっぱり大変です。



- コンセプトをしっかり決めたり準備が大切
- 日記のような投稿は読まれません。ターゲットに向けて書くこと
- ずっと継続していく必要がある
- ストーリーズも毎日更新してかなければならない
- 交流が大事！それをしないと絶対に伸びない



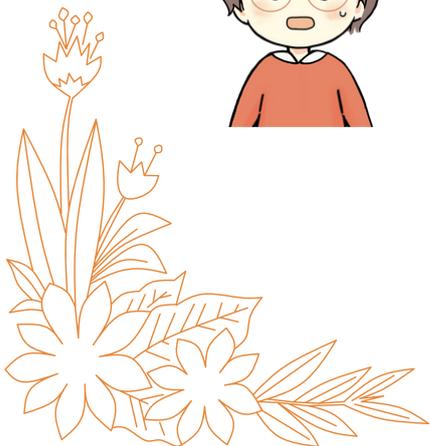
フェイスブックってどうなの？

もしあなたがアラフィフ以上でコンテンツの発信が苦手だったらフェイスブックがおすすめ。

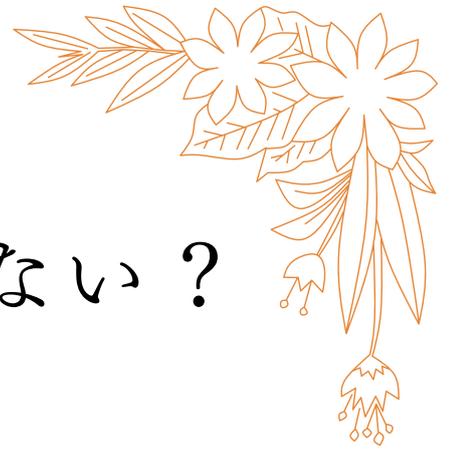
- ①フェイスブックでコンテンツを発信している人はいません。
ほぼ日記のような発信でOK
- ②イベントを企画した時にフォロワーさんにイベント情報をフォロワーさんに通知できる
(リアルが得意なアラフィフさんに向いています)
- ③同年代の人が多いのでアラフィフ以上の人をターゲットにしている場合は適している



とはいえ、ランチ会とかお出かけしたこととかキラキラ系の発信が多いので非キラキラ系の私には眩しすぎてちょっと苦手なんです。



コンサル入る？入らない？



あなたは事業を始める時にコンサルに入る予定ですか？
もしかしたらすでに何かしらのコンサルに入ったことがある
または今ちょうど入ってるという方がいるかもしれません。

どんなコンサルがある？

- オンラインサロン（月額3,000円～10,000円ぐらい）
- 起業スクール（6ヶ月 20万～30万ぐらい）
- 起業塾（4ヶ月 50万ぐらい）
- グループコンサル（4ヶ月 30万～70万ぐらい）
- 個人コンサル（4ヶ月 50万～100万ぐらい）

オンラインサロンやスクールなどは、ほぼオンラインで
ビデオ学習となります。

質問したい時にうまく質問できなかったり
大勢の中で質問する形態だったりするので

結局質問できず挫折していく人たちをたくさん見てきました。



私の経験を言わせてもらおうと



インスタに関してはスクールと起業塾に入りました。

両方ともビデオ学習で質問は大勢の人が聞いている中で限られた時間しか質問できませんでした。

起業初心者さんはだいたいどこがわからないか？がわからなかったり、うまくいかない原因がわからないことが多いです。

しかし、スクールや起業塾では

【壁打ち】といって自分の考えを講師にぶつけて回答をもらうという方法ですので

その壁打ちでうまくいかない原因の「あたり」が外れて見当違いの質問をしてしまっているのは、いくら壁打ちしたところで良い結果は得られません。



起業初心者さんにとっては壁打ちはちょっとハードルが高いです。疑問を汲み取ってくれるようなコンサルさんがおすすめです。

いきなり大金をかけない



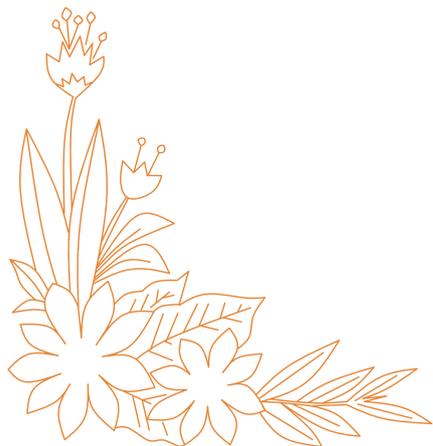
まずはご自身のどこに問題があるのか？

そこをしっかりと見極める必要があります。

- コンセプトができていない
- パソコンが苦手
- デザインが苦手
- SNSが苦手
- 誰かに寄り添ってもらいたい
- ホームページがいいのか？ インスタがいいのか？



このような方は
ぜひエクリュの個別説明会に
お越しく下さい。無理な勧誘はしません。





波乱万丈の人生でしたが

いや、ほんと。

人生ってあっという間です。

わたしが還暦なんて！

ぜんぜん考えられなくてびっくりです。

これを読んでくださっている方はアラフィフ？アラフォー？

おそらく私よりは年下だと思います。

序盤にツラツラと書いたように

私の人生は波乱万丈で、もう何やってんだか・・

って感じです。

つまらないところにお金を使ってしまったり

もっとちゃんとしておけばおそらく今の2倍ぐらいは

お金が貯まっていた気がします。

それでも、好きなことをさせてもらって

ぜいたくはできませんがまあまあの人生だったと思っています。



一緒に頑張りませんか？



何よりこうやって文章に残せるほど
いろんな経験をしてきたのは私の宝です。

もしあなたが一步踏み出したいのに踏み出せない。
自分で収入を得たいけれど自信がない・・・

そんな場合は時々私のことを思い出してみてください。

そして一步踏み出すタイミングが来たら
躊躇せずに相談してみてください。

今幸せな起業をして自分らしく生きている私のクライアントさんたちもドキドキしながらこの一步を踏み出した人たちです。

何事も思い切った一步を踏み出さないと
絶対に人生って好転していきません。



無料個別説明会のお知らせ



実は・・・

ここまで読んでくださったあなたにお知らせがあります。

マンツーマンインスタ集客講座の個別説明会に
参加してみませんか？

ご希望の方はこちらからLINE登録いただいて
「説明会」と一言入れてください。

個別説明会ではこんなことが相談できます。

- どんな講座なのか？
- 料金はいくらなのか？
- 私の事業をサポートしてもらえるの？
- 私の事業は稼げそうですか？

もちろん、聞いてくださったあとに

合わないと思った時は

断っていただいてもぜんぜんOKです。

**※無料個別相談会は私のインスタ講座に
興味のある本気の方だけ来てください。**



ロードマップ作成会のお知らせ



また

有料となりますが、

ご自身のビジネスの進め方がわからない

もっとじっくり相談したい

そんな方は1時間5,000円の

ロードマップ作成会に参加できます。

こちらはあなたの頭の中を

私と一緒に整理していく会となります。

ビジネス初心者さんが一番悩むのは

誰に相談したらいいかわからない。

というところです。

ご希望の方はLINEに「ロードマップ作成会」と

ご記入ください。

1時間5,000円となりますが

ぜひ必要な方はご利用くださいね。

※おひとりさま1回限りとなります。



あなたとお話しする日を 楽しみにしています



ここまでこんな長文をここまで読んでくださってありがとうございます。
ございます。

波瀾万丈な人生で今思うと無駄なお金もいっぱい使っちゃいました。

でも、この年齢になって思うのは
安定した何もない人生でもしかしたらお金はそこそこあったか
もしれませんが、それより何かに挑戦している方が絶対に面白
いです。

それが起業じゃなくてもなんでも。
何かに挑戦するのに遅すぎるなんてないです。

皆様とお話し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

