



レポート

1万円起業 片手間で始めてじゅうぶんな収入を稼ぐ方法

クリス・ギレボー＝著

本田直之＝監訳

飛鳥新社

概要

1万円未満の資金で起業して、今より豊かな収入と理想の暮らしが手に入る！

昨今、世界各地で起業家が誕生している。起業するために、MBAやベンチャーキャピタルによる資金援助、詳細なビジネスプランは必要ない。1万円未満の資金と1か月足らずの期間で、「マイクロビジネス」を起業することができる。マイクロビジネスで成功することにより、目的意識が強くなり、自立したライフスタイルが手に入る。この本を読めば、「他人の時間を生きて、人生を無駄にする」ことを避けられるだろう。

このレポートから学べること

- 1.起業アイデアのを見つけ方
- 2.アイデアからビジネスを立ち上げる方法
- 3.ビジネスの収益を拡大していく方法

1.起業アイデアのを見つけ方

- ビジネスのアイデアを見つけるためには、自分を再発見することが大切である。自分の興味と他人の興味の共通する部分は何か、自分のスキルを応用できないか、自分の興味とスキルを組み合わせると他人に有益なものができるか考える。
- アイデアは、自分が人に与えたいものではなく、人が欲しがるものであること。人が何を欲しがっているかは、普段の買い物で感じた不便さや新しいテクノロジーの可能性、空きスペースの活用法など、日常の場面を注意深く観察することにより見えてくる。
- 人が欲しがるものとは、人が価値を感じるものである。価値は、顧客が本当に欲しがっているものは何か、それを使うと顧客をヒーローにできるものは何かを探ることで見出せる。
- 人が欲しがるものを考える際に、人々の生活を良くするために何を与え、何を取り除けばいいか考えると効果的である。一般的に人々は、愛、お金、時間、自由に関するものは与えて欲しいし、ストレス、不安、争い、葛藤に関するものは取り除いて欲しいと思っている。
- 人気のある趣味、流行は何か、興味を持つ人はたくさんいるが、実際にやるのは大変という事象はビジネスチャンスである。
- 困っていることは何か、自分にして欲しいことは何か、具体的に誰かに聞いてみるのも有効である。
- 自分が情熱を捧げられるアイデアが、必ずしもビジネスに向いているとは限らない。優れたビジネスは、誰かの問題を解決する答えを提供できるものである。それが、情熱に結びつくものであれば、ビジネスの推進力になる。
- コンサルタントビジネスと情報出版ビジネスは、小規模にビジネスを始めるには適している。コンサルタントビジネスは、特定分野に的を絞り、値段を低く設定しすぎないことで利益を上げられる。電子書籍や何らかのPDFファイル販売などの情報出版ビジネスは、場所にとらわれない働き方ができ、継続的な利益が期待できる。
- いくつか顧客が存在しそうなアイデアが思いついたら、「顧客への影響力」「手間」「収益性」「将来性」の観点で比較してみる。総合的に評価が高いアイデアを実行に移すと成功の確率が高まる。

2.アイデアからビジネスを立ち上げる方法

- ビジネスを立ち上げるためには、とりあえずまず始めてみる事が大切である。最初のプランはA41枚に収まる内容で十分であり、その後のプランは顧客と市場の反応を見ながら考える。
- 立ち上げる際には、革新的でなくとも有用性が高そうなアイデアを実行に移す、プランの軌道修正がしやすいよう、初期費用はできる限り抑える、自分の提供するものを欲しい人がいるか事前に市場を確かめる、最初に売り出した際の結果次第で、その後何をすべきか再考することが大切である。
- マイクロビジネスの商品やサービスを買ってもらうためには、「断れないオファー」をすることが効果的である。人が喜んでお金を払うものを見極めること、人が欲しいタイミングで提供すること、商品やサービスへの反論をなくし信頼感を得ること、保証を充実させ安心感を与えることがポイントである。
- いざ発売する際には、約束したスケジュールは必ず守ることが大切である。そして、なぜそのサービスや商品が今必要なのかわかりやすく伝えると、顧客の関心を得ることができる。
- いろいろな知り合いに、サービスや商品の周知や購入の協力を仰いでおくと、思いがけないところからサポートがある。
- 商品やサービスを売り込む際には、商品やサービスに関して人に語るに値する内容を考えることが大切である。
- マイクロビジネスで収益を上げるためには、その商品やサービスの価値に見合う値段をつけること、何種類かの価格帯を提案すること、同じ顧客から同じ商品で2回以上稼げる仕組みを作ることが大切である。

3.ビジネスの収益を拡大していく方法

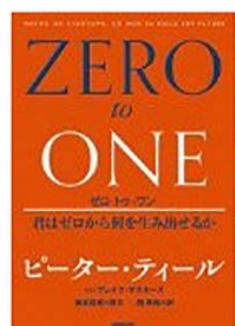
- 収益を倍増させるためには、顧客のアクセス数を上げる、商品の抱き合わせ販売などにより一回の平均販売価格を上げる、強力な保証をつけるなど、今ある商品やサービスをベースにプラスやマイナスをしていく。
- ビジネスの一部をアウトソーシングしたり、パートナーシップを結ぶことにより、一人でできない規模までビジネスを拡大できる。自分が本当にアウトソーシングを望むか、トラブルが発生しないかは事前に確認しておく。
- ビジネスを売却することで、利益を拡大することができる。その場合、ビジネスは価値が高く、人に教えやすい内容であることが大切である。

著者紹介

クリス・ギレボー

作家であり、起業家、旅行家の顔を持つ。35歳までに世界中のほぼすべての国を回り、起業や副業のアドバイスをやってきた。「1万円起業」は、彼の活動の集大成であり、アメリカで発売されるや否や話題となった。

この本に興味がある人におすすめの本



ZERO TO ONE ゼロ・トゥ・ワン―君はゼロから何を生み出せるか

ピーター・ティール、ブレイク・マスターズ＝著

瀧本 哲史＝序文

関 美和＝訳

NHK出版



7日間起業――ゼロから最小リスク・最速で成功する方法

ダン・ノリス＝著

平野敦士カール＝訳

朝日新聞出版