

趣味が仕事になる“スローライフ的起業法”とは？

# 好きな場所、時間、スタイルで月8万円稼げる！ ちいさな起業のすすめ

2024年4月9日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は立花尚美著『好きな場所、時間、スタイルで月8万円稼げる！ちいさな起業のすすめ』を2024年4月9日(火)に刊行いたします。

地方在住でも、楽しみながら起業するための具体的なノウハウ満載

地方在住でも、新しいビジネスは見つけれられる。都会のように、手軽なアルバイトなどが少ない地方都市。今後のマネープランのため、「あと〇〇円の上積みがほしい」人のための起業本です。

長野県飯田市在住で、営業コンサルタントとして約1000人の起業家・経営者を指導してきた著者が、特別な資格や才能がなくても、「好き」「やりたい」気持ちを仕事につなげていくために、知っておきたいことをわかりやすく伝えます。企業設計図・事業計画書作成のためのワークシート付。

好きな場所、時間、スタイルで月8万円稼げる！

## タイトル:ちいさな起業のすすめ

著者:立花尚美

ページ数:232ページ ISBN:978-4-86667-671-5

価格:1,595円(10%税込) 発行日:2024年4月9日

### 【目次】

- 第1章 趣味が仕事になるスローライフ起業法とは？
- 第2章 もう他人に振り回されない！自分の個性を知って柱をつくる
- 第3章 「どんな人が手にしてくれるんだろう？」  
想像して商品をつくると無理なく売れる
- 第4章 たった一人の声から口コミの波が起こる、感動提供術
- 第5章 お客さまに支持されて、夢が叶う



## 【著者プロフィール】立花尚美(たちばな・なおみ)



開拓群代表、営業コンサルタント、書道家 1972年、北海道生まれ。  
**長野県飯田市在住**。家庭用医療機器の営業に従事し年間10億円の売り上げを15年継続。2014年から独立起業し営業コンサルタントとして約1000人の起業家・経営者を指導。教室事業はフランチャイズを含め12店舗を経営。アジア・日本優秀企業家連盟(AEEFJ)主催ASIA GOLDEN STAR AWARD 2018年の文化貢献賞を受賞。)ひとりっ子で母親の気持ちを忖度しながら育った幼少期。自分の意見も言えず最初に就職したのが事務職。入社1日目にして自分には合っていないと感じ退職を決意するも3年間勤務した後転職。自分の意見を言い実行することで頭角をあらわし管理職に選ばれる。結婚後も自分の意見を表現し続けキャリアアップしていった。自分に合ったやりがいのある仕事が営業だと気づき成果を上げ続けたが、40歳の頃「雇われのままでは面白くない、自分でイチからつくり上げてみよう」と起業を決心し、現在に至る。

# “楽しみながら起業するために”何からスタートしたらいいの？

※本書より一部抜粋

起業には覚悟が必要だと、よく言われます。私が実際に8年間会社を運営してきたと思うのは、大きな(覚悟)をした覚えはないけれど、責任感が必要であるということです。

楽しみながら計画やプログラムを考え、誰かにお披露目しようとワクワクしている時点で、あなたはもうスタートしています。自分らしさを大切にして、チャレンジしてほしいです。次の5つを、想像してみてください。

1. お客さまと共有したいものは何ですか
2. お披露目してみたいものは何ですか
3. 誰に最初に見てほしいですか
4. お客さまが一日に何人ぐらい来てくださったら嬉しいですか
5. どんな場所で披露したいですか

もちろん、スタートするための事務的な準備も大事なのですが、それ以前にとっても大切な、あなたがワクワクすることに焦点をあててほしいのです。

## 自分の棚卸をすると強みが分かる！

※本書より一部抜粋

自分のこれまでの人生について、振り返ったことはありますか？ 振り返ることによって自分の得意なことが明確になったり、得意なことが分かったり、やりたいことに気づいたり、多くの発見があります。

まずは、起業設計図を自分でつくってみましょう。

あなたが思い描いた通りにやりたいことができているとしたら、満足度も高いことでしょう。

もしやりたいことがあまりできていなくて、現時点で満足度が低くても、大丈夫です。あなたの中にはあなたの魅力・強みが必ず眠っていますから、それを活かしていけば、やりたいことをどんどん叶えていける人になれます！

恥ずかしくて正直に書けなかったり、カッコいいことだけを書いたりしたくなるか

もしもませんが、**起業して成功する人は自分に対して正直な人です。**

自分をごまかすことは、人をごまかすことにつながるからです。

自分の思いは、常に正直に真っすぐに、が鉄則です。

達成率	0  100				
叶えたこと	.....				
叶えていないこと	.....				
どれを、いつまでに？	.....				
実現力判断 (■)	リーダー	軍師	先駆者	ヒーロー	名アシスト
決断力判断 (△)	即断即決	人に聞いて決める	勉強して決める	じっくり検討	言われるがまま
取り組み力判断 (◆)	勉強してからやる	すぐ行動	コツコツゆっくり	人の影響を受ける	ぶっつけて慣れてやる
方向性判断 (●)	クリエイター	プロデューサー	アドバイザー	セールス	貢献
自分の起業	私は●●の方向性で、◆◆で取り組み、△△で決断し、■■■で実行します。				
実行目標 何からやりますか？	.....				

## 起業設計図

## まずは大事な人に伝えることから！

起業すると、技術を高めなきゃいけない、資格のレベルを上げなきゃいけない、といったことばかり考えていませんか？ 自分にばかり目を向けて時間を使ってしまうと売上伸び率が遅く、目を外へ向けてお客さまに向き合うと、どんどん売上が伸びていく方が多いのです。

熱烈応援者をファンとするならば、あなたのファンは何人いますか？ ファンは大お得意さまのはずなのですが、一番の売上の元をつくっているファンは何人だろうと数えたことはありますか？ すぐに出てこなかったとしたら、今すぐに数えてみてください！ 頭で覚えていても忘れてしまいますので、ぜひ**顧客手帳をつくることをお勧めします。**

**本書では、ファンづくりのための顧客手帳の書き方、事例を紹介！**