

事業を始めたい!

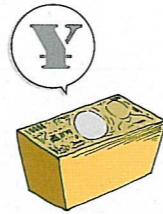
～ 創業を目指す方へのヒント～

好きなこと、やりたいこと、仕事の違い

「趣味」=蕎麦を打って他人に振舞うなど、お金をかけて何かを成す。他人の役に立つこともある。
(自分中心。自分を認めてもらいたい。)

「ボランティア」=社会奉仕のように、お金をもらわずに他人の役に立つ。目指す目的がある。
(人の役に立って褒めてもらいたい。自分を磨きたい。)

「ビジネス」=対価としてお金を頂き、仕事という形で他人の役に立つ。
(対価の責任を負う。お客様が喜んでお金を払いたくなるレベルを目指す。)



あなたはどっち?

● 安楽の欲求 ●

ちょっと働いて沢山の利益を得たい⇒
自分本位の発想⇒
無責任⇒
人のせいにする⇒
放り出す⇒



● 充実の欲求 ●

人の役に立ちたい⇒
お客様本位の発想⇒
本気でお客様の要望に応えたい⇒
お客様を幸せにする責任を負いたい⇒
役に立ったらまた必要とされる⇒



書くことは大切です

まずは、何をやりたいか、書いてみましょう。

日頃から自分がやりたいこと、やれること、夢、思いつくことをたくさん書いてみましょう。いっぺんに書かなくても、日を改めて書くと書ける事が出てくるかもしれません。仕事の内容ばかりでなく、“人を楽しませたい”“明るい笑顔”“清潔一番”など、何でもいいです。

メモをする癖をつけましょう。

人に聞いたノウハウや情報やヒントなどを必ずメモする癖をつけましょう。そのために、メモ帳やノートは常に持ち歩きましょう。せっかく良いことを知っても、忘れてしまえばそれまでです。また、疑問点や、課題なども書いておくようにしましょう。「ネタ・アイデア」「疑問」「情報」「その他」などページごとに書くことを分類したりできれば、さらに良いでしょう。



なぜ書くの?

自分自身で確認する意味もありますが、疑問点などを書いておいて後から人に聞くということも出来ます。いろいろ書いたものをまとめれば、素晴らしい経営計画書が出来るはず。経営計画書は、賛同者を募ったり、融資を受けたりするときに自分の考えや計画を他の人に伝えるのに必要になります。

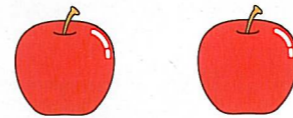
予定表を作りましょう。

月間スケジュール表を作って、いつまでに何をしなければいけないのかなど、毎日の行動計画とその結果を書き込みましょう。期限を区切ったり、目標を立てたりしないと、“ま、いや”で終わってしまいます。自分自身をじょうずに管理しましょう。手帳のカレンダーや壁掛けのカレンダーなどに、記入して使うと簡単ですね。

また、開業が決まっている方は、今後の開業までの作業スケジュールをきちんと詰めることは大切です。忘れていないかどうか、チェックに役立ちます。内装が出来る、事務機器を入れる、商品を並べるなど、何日かかって何をするのか、手配を忘れていないことは無いかなど、細かにチェックしましょう。

商品やサービスの差別化を図る

例えば...全く同じ二つの林檎



これならどうですか?



値段も、形も、大きさも一緒...
選んでも仕方がないというか、
選べません。

形も、大きさも一緒...
でも、値段と美味しさが違う。
だったらどっちを買うかな?と
選べます。

お客様は考えます
自分にとって価値があるのはどっち?
★安いほうがいい
★30円高くても、美味しくて
健康に良いのがいい

他の店と違う
商品(又はサービス)
を作らないと買って
もらえません。

今は、“売る”のではなく“買って頂く”時代です

1.昔は「プロダクトアウト」の考え

お客様の欲求は基本的に無視。モノが無かった時代は必要だから、これでも売れました。
製造側[プロダクト]から一方的に売る[アウト]という考え方です。

2.最近までは「マーケットイン」の考え

お客様の欲求を満たそうと考えた商品。色や機能など、お客様が欲しいものに近づけて作ります。
お客様たち[マーケット]から要望を聞きだす[イン]という考え方です。

3.これからは「新しいプロダクトアウト」の考え

前述の「マーケットイン」は、お客様が既に思い描いていることなので、新しい驚きや感動を与えにくいとも言えます。
そこで、十分ニーズを把握した上で、要望の一步先を行く“アツ”とか“ヘー”と言わせる[新しい]製造側[プロダクト]からの提案[アウト]が無ければお客様は感動しないという考え方です。

コミュニティビジネスとアグリビジネスの事例

～地域のニーズをつかむ新しい事業～

- 地域内の資源リサイクル事業
- 食育を伴った学童保育
- 商店街特売など地域情報をポータルサイトで発信
- グリーンツーリズムと融合した、観光案内サービス
- 大学との連携による、地場産品の企画・生産・販売強化
- 新素材を融合させた地場工芸品改良による、利用価値のアップ
- 郷土料理と工芸品のコラボレーション販売
- 遊休農地を活用した、付加価値の高い新たな特産品開発
- 地域食材によるレストラン、体験教室、宅配サービス
- 地場食材を日持ちする真空パック化し製造販売

こういった事業は、話題性が高く、最近注目されています。

コミュニティビジネスとは

地域住民が主体となって、地域が抱える課題をビジネスの手法により解決する取り組みで、コミュニティの再生等その活動を通じて発生する利益を地域に還元するという事業のことです。高齢者支援、子育て支援、環境や資源の保全、商店街の活性化など、地域のためになるだけでなく、働く人の生きがいや働きがいにもつながると期待されています。

アグリビジネスとは

「農業の資材供給・生産・流通・加工の各段階からなる垂直的な統合体」と説明されており、農業生産を核とした農業関連産業で、農産物直売、農産物加工販売、農家レストラン、観光農園など、加工・販売・サービスなどを組み合わせた事業形態を指しています。

経営革新・創業のご相談は

福島県商工会連合会 ※お電話、窓口相談は平日 午前8時30分～午後5時。FAXや電子メールは24時間受付しています。
会津経営革新支援アドバイザーセンター 〒965-0816 会津若松市南千石町6-5(会津若松商工会館2階)
 電子メール aizu@do-fukushima.or.jp **TEL 0242-28-0731 FAX 0242-38-2124**
浜通り経営革新支援アドバイザーセンター 〒970-8026 いわき市平字堂根町4-17(ジブラルタ生命ビル5階)
 電子メール hama@do-fukushima.or.jp **TEL 0246-25-1011 FAX 0246-25-1013**