萩山口しんきん
創業応援団

決、しくじることなかれ
創業しくじり事例集ぱーと4

※本事例集は、萩山口信用金庫が開催した創業セミナー「第４回教えて！しくじり先輩～先輩経営者の失敗談に学ぼう～」で扱った内容を再編集したものです。

萩山口信用金庫

創業しくじり事例集　ぱーと4

CASE
1

「怖い…仕事が無いと生活が…」

開業当初、仕事がもらえれば何でも良いと必死で頑張った。…全然儲からなかった。

サービス業

開業前に商工会議所の創業セミナーへ参加し、創業計画書を作成。講師のお墨付きをもらって開業したものの、仕事がないことが怖くて、依頼があったものは何でも請けるようにした。さらに業歴が浅いのに負い目も感じていたことから、安価に設定。仕事はたくさん入ってくるようになったものの、安価な故に四六時中働かないと生活費が稼げない状態となってしまい、家庭がほったらかし状態になった。このままではいけないと、自分の活動領域を設定したら、質の高い仕事ができ、評判が上がり、単価も上昇、自然と仕事が入ってくるようになった。

先輩たちの教訓

「誰に」「何を」「どのように」を意識しよう

商売の基本は「誰に」「何を」「どのように」提供するかを明確にすること。『誰か』と呼ぶよりも『そこのアナタ』と呼ぶ方が気づいてくれやすいし、その周りにいる人もつい見てしまうもの。ターゲットにニーズが存在しているかも事前に確認しておこう。