

# 最も成功率の高い、 個人ビジネス**スタートアップ**ガイド



著者 辻ともあき

運営サイト  
THREEK TRiB (スリーク・トライブ)  
<http://threek-trib.com>

こんにちは、辻ともあきです。

今回は、アンケートにお答えいただきありがとうございました。

お礼の特典として「個人ビジネススタートアップガイド」をお送りします。

ページ数は短いレポートですが、ここに書いてある事を踏まえて  
ビジネスを開始すると、その後失敗する確率を大幅に下げる事が出来ます。

ご活用いただければ幸いです。

それでは、お楽しみください。



## 成功率の高い、ビジネスの始め方



ビジネスをこれから始める全ての人は、まず次の2つのどちらかに分類されます。

- 1：自分のやりたい事が既にある。
  - 2：やりたい明確なものは現時点では無い。
- です。

それで、この1と2はどちらが正解なのか？  
という話なのですが、実はどちらも間違いではありません。

どちらの場合でも成功したパターンは無数にあります。  
ただ、それと同時にどちらの場合でも失敗したパターンもあります。

つまり、裏を返せば、やりたい事が明確かどうかと、  
個人ビジネスで成功出来るかどうかというのはさほど重要ではないと言う事です。

モチベーションや積極性という意味では既にやりたい事があるのはいい事です。  
自分が得意な事ややりがいを感じる事の方が、前向きに取り組んで行けますよね。

しかし、ビジネスで成果を出すためにはそれと同時にビジネス的側面からの考えも必要です。

ですので、ビジネスを始める時は  
「自分が前向きに取り組めるかどうか」「ビジネス的に成功しやすそうか」  
という2つの面からやろうと思っているビジネスを見るようにします。

このようにバランス良く客観的に自分のビジネスを見る事が大切です。

そして、「1：自分のやりたい事が既にある」人は、特にこの点に関して注意が必要です。

一般的には、明確にやりたい事が既に頭にある人の方が、成功しやすいとされています。

しかし、実際には成功しやすいのではなく、先ほども言ったように「**情熱があるため、モチベーション維持がしやすい**」というのが正解です。

ですので、その行動の方向性がビジネス的に正解であれば、確かに成功しやすいです。

しかし逆に、行動の方向性がズレていたり間違っていたりすると、その分失敗に向かって一直線になってしまうのです。

せっかく情熱があるのですから、その方向性を間違えて失敗に突き進んでしまうのは非常にもったいない事ですね。

ですので、ここで「間違った方向性は何か？」という話をしておきたいと思います。

それは、「**やりたい事**」への思いが強過ぎるあまり、**やりたい事が先行され過ぎてしまっている状態**です。

この状態になると、個人ビジネスの成功率は一気に低くなってしまいます。

なぜ、失敗確率が上がってしまうのかというと、そのような状態は、極端な言い方をすると「自分の事しか考えていない状態」だからです。

ビジネスは、その市場や、そこにいる顧客を中心に行われるべきです。

あなたが「これを売りたい」「これをしたい」という事が市場や顧客の求めているものと“たまたま”一致していたのであれば問題ありません。

しかし、そうでないなら、あなたのやっている事は「市場も顧客も興味が無い事」という事になってしまいます。

そうすると、どれだけ頑張ってもお金には全然結びつかない…という事になります。

そして、ほとんどのケースにおいて、自分がやりたい事と市場や顧客のニーズが完全一致する事はありません。

ですので、やりたい事があるのはいいのですが、**それを市場や顧客の求める形に作り替えたりアレンジしたりする、**という市場・顧客先行の考えや取り組みをする必要があります。

また、万が一、あなたのやりたい事がそもそも需要の存在しない事であるならば、それを断念し、他のビジネスチャンスを探す必要があります。  
(そこまで極端な例はそこまで多くはないですが)

このように、「**あなたがやりたい事**」と「**実際に稼げる事**」の**バランスを上手に取るという方向性で物事を考える必要があります。**

このバランスを無視し、「やりたい事」の比重が大きくなり過ぎてしまった時、間違った方向性で積極的に動いてしまうという悲劇が起こりやすくなります。

次に「2：やりたい明確なものは現時点では無い」のパターン。

特にやりたい具体的な事があるわけではない。  
しかし、個人ビジネスの良さは話を聞いて分かるし、それを使ってお金と時間の自由を作り上げたいと思っている。

こういう人は、先ほどのパターンとは逆方向の考え方をを用いる事で、最初の一步を踏み出しやすくなります。

それで具体的にはどうするかという話なのですが、これはまず、**単純に有望そうな市場をピックアップ**して行きます。

この時、1つ2つというのではなく、10個20個とピックアップして行ってください。

そして、稼げそうなビジネスのリストが出来上がったら、その中から自分が興味の持てそうなジャンル、比較的熱意を持ってやれそうなジャンル、嫌いではないジャンルと言った観点で絞り込みをかけていきます。

つまり、「1」のパターンは自分が興味のある分野から思考をスタートさせ、それを市場や顧客の求める物にマッチさせて行くという流れ。

「2」のパターンはビジネス的な観点から自分の感情を考慮せずにリストを作り、その中から自分も興味を持ってそうなものに絞り込んで行くという流れです。

1と2のどちらのパターンになるかは人それぞれですが、どちらのパターンにせよ、これで見当違いのスタートをしてしまう事は避けられます。

**ビジネスは「何をやるか」が非常に重要で、これを決めた時点で成功か失敗かは半分以上決まります。**

ここの選択がまずいと、どれだけ頑張っても満足いく成果を上げる事は困難です。

なので、最初が肝心です。

その最初を間違わないように、今回のガイドをビジネス立ち上げに活用してください。