



**自分がどうなりたいのか考えよう**





◆ なぜ独立前にどうなりたいかを決めなければいけないのか？

送りたい人生によって作るビジネスモデルが異なるから

- ・ 自分ひとりや少人数でやっていきたいのか？
- ・ 店舗展開をしたいのか？
- ・ どのエリアに出店したいのか？



それによってやるべきことが変わっていく



## ◆ 自分ひとり、もしくは少人数サロンのメリットとデメリット

### ○ メリット

- ・ 休みや給与が自由に決められる
- ・ 人間関係のトラブルが少ない
- ・ 人件費、教育費のコストが少ない

### ✕ デメリット

- ・ 自分が働き続けなければいけない
- ・ 老化による見た目の変化と体力の低下
- ・ 収入の上限の限界



## ◆ 店舗展開のメリットとデメリット

### ○ メリット

- ・ 収入が上がる可能性がある
- ・ 仕組化、自動化ができると時間の自由が手に入る
- ・ 自分が働かなくても収入が入る

### ✕ デメリット

- ・ 仕組化まで時間がかかる
- ・ 人間関係のトラブルがある
- ・ 固定費（家賃や人件費）が増える



## ◆ 独立前に働いていた店舗との距離による違い

### 近いケース

- ・独立前のお客様の来店が見込める
- ・独立前に行った集客の再現性が作りやすい

### 遠いケース

- ・独立前の店舗の制約と異なる条件で戦える（立地や物件など）
- ・再度、集客の再現性のテストが必要



独立を成功させるためには  
エリア選定が重要



◆ **なぜエリア選定が重要なのか？**

**集客の難易度が大きく変わるから**

- ・ 家から近い
- ・ 地元で出したい
- ・ 趣味と混合する



やりたいことを優先して独立しても集客が出来なければうまくいかない



◆ 自分の人生で何を優先するか？によって優先順位が異なる

本当に叶えたいことは何かを明確にする

- ・ 店舗の内装
- ・ 生活
- ・ 在り方



やりたいことではなく、理想の生活から逆算して考える





◆ 理想の生活とは？

- ・時間の自由
- ・お金の自由
- ・人の自由
- ・場所の自由



ビジネスで成功するよりも

「家から近い」「地元に戻りたい」事が優先ならば、  
そのエリアに応じた成果になることを受け入れなければいけない



## まとめ・ロードマップ



- 1 独立前に集客力をつける（ひとりサロンならここまで）
- 2 フリーランスでアッパーまで売上を作る
- 3 独立と同時に黒字化し、求人をかける
- 4 集客の再現性を確立する（少人数ならここまで）
- 5 求人の再現性を確立する
- 6 店舗展開