

サラリーマン脱サラ 起業 ここがポイント

公認会計士・税理士 木村俊治 しゅんじ

どで、少ないおとにチャレンジすることで、金で起業するところが可能になりましたが、やはり事業を継続していくにはお金がいります。そして多くの場合、当初考えていたより収入は少なく、支出は多くなります。

今回は、起業に失敗しとくに起業時は、収入よりも支出が多いことが続りを紹介します。パターンキ、毎月赤字となり、手として、お金が続かない人、過去と決別してしまった人、そして努力を続けられない人が多いです。

商売に失敗する人は この3パターン

最近、確かにITの進歩、支援策の充実、専門家サービスの低廉化

元のお金がどんどんなくなっていきます。収入が伸び悩むときほど、本当は販促などの様々な手を打っていかないといいのですが、お金がないとそれもできず、やっても支出を抑えるために中途半端になり、さらにお金が減っていくことになります。

また、考える余裕もどんどんなくなっていくます。失敗する方の多くが、お金が少なくなるほど、使わなくなり、何か奇跡が起こるのを待つ姿勢になっていきます。逆に起業がうまくいく人ほど、しっかりとお金を使っているものです。

次に、過去と決別してしまいう人も失敗する可能性が高い。これまでの培ってきた過去の人脈や知識、ノウハウを生かさない方です。なぜそうなったかを聞くと、何かをきっかけに、過去の仕事や会社が嫌になった場合が多いようです。新しいこと

前に積極的な理由より、前の仕事は嫌だから違うことをしようという消極的な理由で起業した場合、うまくいきません。30年近く勤めたメーカーを辞めて起業した方が、インターネット通販に挑戦されていましたが、これまでの人脈、経験、ノウハウが全く生きない挑戦だったため、うまくいかずに、赤字状態が1年以上続くと状況に陥ってしまいました。

ここで、以前の職場とつながった仕事を始めると、そこから順調に売りが伸びはじめていきます。強みは、捨てるより生かしたほうが失敗は少ないのです。

努力を続けられない人は、当たり前ですが失敗します。起業当初は、想定していたよりうまくいかないことばかりです。飲食業であれば、お客は来ない、1人当たり単価は低い、コストは高いことが続きます。とくにお客が来ないことが一番大変で、集客するにはいろいろ努力が必要ですが、ちょっとうまくいかないかと努力をやめてしまいう人は失敗しています。逆に、集客のために手を考えて打ち続ける人は安定して稼いでいます。

起業の場合、失敗はつきもの。でも、それで人生が終わるわけではありません。また会社員に戻る手もあるし、それを機に結婚して幸せになった女性もいます。常に心に余裕を持つこと。それが大切だと思います。