

【VIP限定】売上好調の店舗事業を譲りました

こんにちは、てんです。

=====

受講生かつ

一定の開封率がある人だけに絞って
配信しているVIP限定メルマガです。

(一般読者には
届かないメルマガなので、

VIPでの内容は
あまり流失しないようお願いします)

=====

ちょうど今は香港からの配信です。

最近はアジアにいることが多いですね。

現在また家がないだけなので、

世界中どこにいても

特にライフスタイルは変わりません。

ちょっとぴり観光もします。

さて、10日ほど前、

出資者・共同オーナーだった

リラクゼーションサロン事業から引退しました。

これはLGBT男性向けのサロンですね。

お店をクローズしたわけではなく、

もう1人の共同オーナーに

全権を譲ることにし、

ホームページの文章とかは
僕が書いていたのですが、

それも全て著作権を
譲渡することにしました。
普通こういうのって、

「売上的一部を入れ続けろ！」とか、

「著作権を買い取れ！」と言ったり、

もしくは事業売却(M&A)
をするのが良いかと思いますが、

僕の場合もう普通に仲間に譲り、
綺麗さっぱり僕だけ撤退することにしました。

現場のスタッフは10名くらいで、

僕がいてもいなくても
変わらず新規客・リピーターは
増え続けていて、

立ち上げ数か月で
日商3万以上のペースでした。

これからテコ入れをしたり
広告をかけたら
もっと伸びると思いますし、

店舗を増やしていけば
全国展開したり、

海外にも拠点を作れたり
したかもしれません。

でも、あえて伸び盛りの時に
僕は撤退しました。

ちょっと意味が分からぬ(笑)

でも、この方向で
ガツンと動いて
よかったです。

僕自身、
やっぱり自由で
気楽な方がいいのもあって…。

現に世界中を周っています。

今回、成功点・失敗点があるので
それぞれ端的に
書き残しておきたいなと思います。

まず成功点としては、

予想以上に

「コピーライティング」や
「リストマーケ」のスキルが
使えたということです。

HPは外注で作ってもらって、
中身の文章はすべて僕が書きました。

どういうコンセプトでやろうか？

どういうライティングなら心が響くか？

競合の弱さやネックはどこか？

などなど、

普段オンラインビジネスで
やっていることを
そのまま転用しました。

公式LINEに
しっかり誘導している競合も
少なかつたです。

だから普段からやっている
リストマーケを応用し、

電話やメールで予約するよりも
LINEからの予約の方が
メリットがあるように訴求し、
(クーポン配布など)
LINEに顧客を集めました。

LINE登録時に送る
サンキューメッセージでも
コピーを工夫し、

少しでもファン化できるように
お店にかける想いや
コンセプトなどを再掲しました。

まあ、細かい施策を話すと
長くなりますが、

こちら辺のマーケ知識がある上で
ちゃんとやっている競合が
いなかつたので、

正直余裕で勝てるんだなと
体感できました。

実業でも同じだなと思った感じです。

店舗×インフルエンサーマーケとか、

もっとやれることもあったとは思いますが。

最低限のマーケでも

結構来客があったので、

競合はオンラインマーケの知識や
コピーの知識が意外とないんだなあ
と思いました。

やっぱり知識・情報って財産だなと。

普段からやっていることを

実業に転用し、

立ち上げ数か月で軌道に乗せて…

でも、かなり、

- ・もう一人の共同オーナー
- ・店長
- ・現場任せ

になってしまい、
ほとんど放置していました。

これを「自動化・仕組み化」
と言ったら聞こえがいいけど、

実際は放置しすぎという感じで、

共同オーナーからも
不満がたまっていたと思います。

しかし僕自身も、

「最初はほとんど
僕が動いたんだから、
あとは任せたよ？」

みたいな感情があり、

でも意外と動いてくれないんだな
みたいなチク不満もあって。
そう、共同起業が
ほとんど失敗する理由は
ここにあるなと思いました。

今回、僕は失敗する前、

むしろ好調な時に
仲間に譲ってしまいましたが、

このまま続けていたら
お互い不満が募り、

関係性も破綻していた気がします。

共同起業をやるなら、

お互いがお互いを
細胞レベルで愛しているか、

もしくはお互いの作業範囲を
完全に明確化しておかないと
厳しいですね。

そう、

「明確化」
「ルール化」
「マニュアル化」

もマジで大事なんだなと思いました。

オンラインビジネスって、
(コンテンツビジネスなど)

良くも悪くも1人で完結しちゃいます。

僕自身も今期は
1人で2億前後いきそうで。

正社員はゼロ。

業務委託のスタッフが
数名いるくらいですね。

これに慣れてしまっているせいで、
規則化を甘く見ていました。

具体的には、例えば、

「意外とみんな報連相してくれないんだな」

という時。

感情で「報連相してよ！」

と言ってあまり無意味で。

「毎週日曜の21時までに

○○と○○について

報告をあげてください。

このシートに

まとめてもらえたならOKです。

これはルールとして徹底お願いします」

みたいに明確にしないとダメでしたね。

これは失敗点だったなと思います。

チーム作り・組織作りを甘く見ていました。

ほか、経費のルールや決裁権、

店長にどこまでの裁量を持たせるか？

などの明確化もしていませんでした。

ダメダメですね。

あとは、報酬関係・固定費関係も。

現場のスタッフへ渡す報酬も
ちょっと最初から

多すぎた気がしています。

報酬って「不可逆性」だと思っていて、
上げるなら慎重にした方がいいです。

例えば時給2000円で依頼していた人に、

「来月から時給1000円でお願いします」

と言ったら嫌な顔をされますよね。

でも逆パターンなら超喜ばれます。

流動性を持つ報酬形態にするなら、

これもルール化して、

この基準を超えたら

この報酬額にするよ！

でもこの報酬額に下がることもあるよ！

みたいに

最初に決めておくのが

いいと思いました。

また、固定費もちょっとミスったなと…

つまり、賃料。

もっと安いところでもよかったよな～とか、

細かく損益分岐計算をしておくべきだった～、とか。

挙げ出すとキリありませんが、
いろいろ反省点はあります。

あと、

「一方的に期待値を上げすぎた」
のも反省です。

ある日、共同オーナーから言されました。

「想像以上に店長のスキルが微妙かも…。

SNSスキルや文章スキルがないから、きつい。

教えても期待通りに動いてくれない。

掃除も苦手っぽいから現場もヤバい」と。

これは誤算だったのです。

僕らは当初、

「あの人気が店長なら真面目だし
マッサージのスキルもあるし
大丈夫だよね」

と勝手に幻想を抱いていました。

でも期待値は下げておいた方がいいですね。

想定通りに動いてくれると思わない方がいい。

その上でも事業が回る設計をするのが大事です。

イチから教育していくのも大変なので、

デキる人を見極めて
デキる人だけを最初から雇う、

というのも1つの手です。

・・・と、

これらの反省点や
ミスポイントは複数あるものの、

立ち上げ数か月で
多くの新規客・リピーター客に
恵まれたのも事実です。

ぶっちゃけ、

『ルールやマニュアルなど
明確化せずに
わりと雑にスタートしてしまったものの、

そして途中から他のメンバーに
フル任せにしてしまったものの…

HP力、コピーアート、マーケティング力が
それらを上回り、
結果的に利益化できた』

という感じで、

決して経営スキルが
あったかと言われると
疑問です(笑)

でも事実、

赤字を垂れ流して
閉鎖していく店舗が多い中、

今日も新規客・リピーター客が来ています。

これってリアルに凄いことですよね。

改めてコピーライティングや
マーケティングのスキルって
「尊いな」と思いました。

そして、

「労力に対する数字的リターン」

で考えると、

コピーライティングや
マーケティングのスキルを使った
オンラインビジネスの構築...

が圧倒的だなと改めて思いました。

実業ってやっぱり
固定費やら人件費やら報酬配分やらで
出していくのも多く、

単価もそこまで上げられません。

実業、実店舗ビジネスを通して、

- ・コピーやマーケのスキルの尊さ
 - ・オンラインビジネスの凄さ
- を体感した感じです。

ということで、

僕は今この事業から抜けて
気楽な身になってしましましたが、

よっぽど変なことをしない限りは
これからも集客され続け、
利益も出続けるでしょうね。

でも、オンラインビジネスの方が
リターンが大きいのも事実です。

ぜひ、これから
何かしらのビジネスを
作っていく方は、
参考になさってください。

また、コピー(文章)の講座も
いくつか展開・運営しているので、
気になったら覗いてみてくださいね。

一筆千金→<https://kuma7.com/p/r/eQ4SWnf0>

伝家の宝刀→<https://kuma7.com/p/r/Wmr6gOIt>

以上、ありがとうございました。

☆過去のVIP限定メルマガの全てにアクセスできる
裏メディア「SECRET BOX」への入口

<https://f-lifelog.com/secretbox/>

pass : tenvip

※ぜひブックマークなどしておいてください
なお流出厳禁でお願いします

—【発行者情報】—てん公式メールマガジン—

[購読解除] : %cancelurl%

※一旦解除すると再登録できません。
解除の際はお間違えのないようにお気をつけください。

[運営会社] : 株式会社Liberty

[公式ブログ] : <https://f-lifelog.com/>

[公式note] : <https://note.com/tenworldx>

[公式X(Twitter)] : <https://x.com/tenworldx>

[公式Instagram] :

<https://www.instagram.com/tenworldx/>

[公式YouTube] :

<https://www.youtube.com/@tenworldx/videos>

[運営会社情報] : <https://f-lifelog.com/k>

[メールアドレスの変更] : %change_mail_url%
