

こんにちは。
ひのです。

今から、
わたしがOLしながらハンドメイド作家として
月20万円まで売り上げを伸ばすまでの話をします。

先に言っておくと
ノンフィクションです。

かつ
「ハンドメイド作家として売れるようになっていく過程」
をわたしのストーリーから盗み取れるように
工夫しながら書いていきます。

ストーリー形式で話が進んでいきますが、
わりとテンポよくすらすら読めると思うので
ぜひ方の力をぬいて楽しんでください。

では、以下から口語体で。

↓

27歳の夏。

わたしのハンドメイド作家を始めたきっかけは、
ものを作ることが好きだったから。

それを生かしたら、
自分が作ったもので喜んでもらえるんじゃないだろうか。

あわよくば家にいて好きなハンドメイドを生かして
収入になったらさらに良い。

という考えが理由だった。

正直、
OLしていてもやりがいとかなかった。

それが、売れっ子作家になれば
やりがいとかあって楽しそうだよなあ。
という単純なワクワクした気持ち。

会社員として働きはじめたわたしは、
まだ収入が少なかったし、
休日にバイトでもしようかとも考えた。

それがもしハンドメイド作家として、
自分でブランド立ち上げて
作品が売れていくようになれば、
バイトの変わりになるかもしれない。

好きなことを生かして、
自宅で好きな時間に
めんどくさい人間関係に悩まされることなく
お金まで稼げたとしたら
これ最高すぎない？

と妄想だけは一丁前にあった。

となればやることは1つ。
わたしはさっそくブランドを立ち上げることにした。

ど素人だったので
まずはハンドメイドサイトを
穴が開くほど眺めてみた。

creemaとminneだ。

わたしにも作れそうな作品はないだろうか？

家具とかインテリア雑貨とかおもしろそうだった。

ほんとに見てるだけで楽しかった。

ブランド名は何にするかとか、
いろんなデザインを思い浮かべては
どんどん妄想が膨らんだ。

迷いに迷って1つ決めて
わたしでもできそうな「アクセサリー」
から始めることにした。

なぜアクセサリーにしたかという
初心者のわたしにもできそうだったから。

実は、このとき友人が
すでにハンドメイド作家を始めていた。

自分で作ったアクセサリーをつけていて思わず
「ピアス可愛いー！似合う！！」
と口に出た。

なんか自分が作ったものを自信ありげに、
身につけている。

それだけで、
ずっと自分より生活が充実しているように見えた。

そのことを思い出して、
なんというかアクセサリーから始めることが
主流なんだと思っていた。

もしわたしが洋服を作っている
ハンドメイド作家と出会っていたら、
洋服から始めていたかもしれない。

なので作家とは言っても、
わたしがやったことは、
作った作品を写真で撮る。

↓

ネット上に載せる。

これだけだ。

はじめはメルカリとかフリマサイトに
近いイメージでやってたかもしれない。

ぶっちゃけわたしは何が作りたいよりも、
作ったものを販売して、
充実感とかやりがいとかを感じたかったのかもしれない。

自分の作品で人に喜んでもらいたい。
それが作る原動力だった。

喜ばれないのであれば、
自分のために作って、
自分が身につければ良いのだから。

というわけで、作家を始めることになった。

ブランドを立ち上げてから1週間くらいたったとき、
なんと500円のブレスレットが売れた。

正直びびった。
手が震えた。

ど素人が1ヶ月で
ブランド気取って立ち上げ500円を売り上げた。

最初は信じられなかったけど
売り上げ画面を確認すると

たしかに
「作品が購入されました」
メールが送られてきた。

よく売れたなと思った。
正直、出品のボタンを押すときは
かなりドキドキした。

軽い気持ちでブランドを立ち上げ、
ものづくりを始めて
実際こんなに早く売れるとは
思ってなかったから
本気でびっくりした。

500円・・・
なんというかあっさりしたものだった。

けど、わたしがブランドを立ち上げたときに思い描いていた
『喜ばれるハンドメイド作家』からはかけ離れていた。

低単価だから売れたのかも...

こんなフリマみたいな価格で売れたって
将来何の役にも立たない。

はっきり言ってしょぼい話なんだ。

ただ、人生で初めて
自分の力だけでものづくりをして
500円売れたという瞬間は、

心の中で
「うあああああああああああ」
と叫んだ。

わたしの中ではインパクト十分すぎた。

もちろんかなり浮かれたよね。笑

それは置いといて、
ここに1つ学びがある。

「まずは行動してみないとわからない」
ということ。

ハンドメイドってのはやってみて
初めてわかることのほうが多い。

例えば

とてつもなくすごいものを作らないと
いけないだとか。

SNSでフォロワー増やさなきゃとか
そんな決まりはないのだ。

見るべきは画面の向こうのお客さんであって
「欲しい」と「価値」がマッチしたら
そりゃ売れる。

むしろアクセス少なくても、
お客さんの欲しいを叶える作品が作れば
ポンと売れるわけだ。

なぜ売れたのか？

これの理屈はかなりまともで
欲しいと思ってくれるお客さんが1人でもいれば、購入される。

ちなみにわたしがやったことは、
ランキング上位の作品を毎日見まくった。

売れてるもののデザインをアレンジして、
めずらしい素材を天然石の間屋で見つけた。

そして組み合わせて、
低価格で売っただけだ。

こういうデザインを求めている人が多いんだなー？

そこに他と差別化するために
珍しい石という材料を使った。

「求められているもの×差別化」が強いとわかった。

すごいデザインだとかすごい才能がないといけないと
思われがちがけど、そんなことはない。

お客さんが欲しいもののヒントは売れている作品の中にあるということ。

わたしは本当にたまたま、
出品してすぐ売れたから、感覚がバグった。

そしてそれが売れ続けたから調子によって、
少し値上げした。

1つ1000円で売ってみたけど、
ボンボンと売れていった。
一気に10人購入になった。

安ければ売れるわけじゃないことがわかった。

テンションが上がって他の作品もいろいろ出品してみて、売れてくれたから2ヶ月目には15000円くらいになった。

このときは、creemaとminneで販売するのが普通だと思っていたから、SNSを使って販売している人がいるのは知らなかった。

というわけで、続き。

アクセサリーを出品するのはやめた。

ライバルが多すぎるなって感じたし、低単価で売れても趣味の延長みたいな感じだったから。

周りと同じことをしては、一步抜きんでた売れる作家になれないなと気づいた。

わたしがブランドを立ち上げてから2ヶ月後、このままじゃダメだと思った。

そこで次にわたしがとった行動は布ものにシフトすることだった。

けどやってみないことには始まらない。
やってみる価値はあるなど判断した。

そもそもアクセサリーの材料費より
布のほうがサンプルを作るのにも
はじめにお金がかかる。

一発でうまくいくとは思えないし、
考えれば考えるほどやらない理由が
浮かんでしまう。

だから挑戦した。
仮に失敗したとしても材料代と
数時間だ。

そもそも、
やらない人が多いなら
ライバル少ないじゃん？

という考えから、
とりあえず、ポーチから挑戦することにした。

いろんな洋裁の本を見まくった。
ネットでポーチについて検索まくった。

わたしは、またランキング上位を徹底的に
見まくった。

いつも思い描くのはこのランキングの1位に
自分の作品が並んで違和感がないか。

これだけを考えていた。

そしてできあがったポーチは、
いつのまにかcreemaだけで
600お気に入りになっていた。

10人購入まであっという間だ。

ネット販売というのは
こちらが売り込みをしなくても
載せれば勝手に売れていく。

なんだこれは。
楽しすぎる！！

わたしは、運良くこういう考えにめぐり会えて
そして上手くいった。

素直に1位にいる自分を想像して
作品を作り続けた。

このときの収入は5万くらいだった。

そしてこのタイミングで私は、
低単価で運営していくことを捨てた。

そこで、洋服にシフトした。
いくつか出品したうちの 하나가売れるようになった。

それを続けていくと、
特集に掲載されましたとのメールが届いた。

はじめてだったから、
「え？ どういうこと？」
と思いながら仕事の休憩にスマホを見てみると、

購入とお気に入り通知とかがヤバかった。
????????????????

このあたりから、
全て受注生産に切り替えた。
注文が間に合う自信がなかったから。

だけど、
お客さんは、2ヶ月でも待ってくれた。

おまけに感謝のレビューとメッセージが続々と届いた。

2ヶ月待ちで、
プレミアム感が付加価値になったみたい。

売れて喜ばれることが、
かなりの自信にもなった。

はじめは、
1個売れてはしゃいでいたのに、
今では月に1万円の服が20着売れるのが普通になっていた。

OLとしてはたらいっている間に
メールがピコンときて
「あなたの作品が購入されました」
というメールがどんどん届いた。

もちろんSNSで、
更新したことは一度もない。

ネット販売は、
対面と違って勝手に売れていくのだ。

ハンドメイドの世界に
まさにどっぷりという感じだった。

人生で初めて
0から作品を作り、
少し慣れてきたところで、
ジャンル変えたり。

私が会社員だけで生活していたときの
退屈な毎日はずっと消えてしまった。

何かやりがいを感じたかった。
自分でも何かできるんじゃないか？

そんなことが行動するだけで
現実になった。

いつの間にか
お客さんから感謝のメッセージが毎日届くような
生活になっていた。

けっして才能があったわけじゃなく、
多くの人が一瞬ブレーキがかかる場面で
わたしはほんの少しだけアクセルを踏めたのだと思う。

超絶びびりながらもGOしてきた。
勉強になることはどんどん行動した。

もちろん全然まだ足りないし、
びびってブレーキを踏むこともあったけど。

それでもほんの少しの自分のなかの
考え方をすこし変えるだけで
周りに大きく差をつけれることを学んだ。

1年くらいにしては、
それなりに結果が出せた部類だとは思う。

で、なぜ1年くらいでタイトルの
月収20万売り上げることができたのか？
きっかけになる出来事がある。

先にネタバレすると
「見てもらうことより、
作品の質を高めまくった」
のが超大きい。

これも多くの人が誤解している常識とは離れていて、
安くすれば売れると思っている作家さんが大半だ。

もちろん、わたしもそう思っていた。
けど、実体験でそうではないことを学んだ。

きっかけは「ある女性の作家に出会った」
ことで価値観が変わったのだ。

creemaのハンドメイドイベント(HMJ)で
知り合った人と連絡をとるようになり、
セミナーに招待された。

ファッションビジネス会社の社長がトークする
「ブランド作りについて」のセミナーだった。

単純におもしろそうだし、
勉強になりそうなので参加した。

その親睦会で出会った女性だった。

わたしと同じくらいの年齢で
お子さんがいながら
ハンドメイド作家として起業したようだった。

去年はまだ会社員をしていたそう。

短縮してCさんと呼びます。
名刺を交換した。

話していて感じたことは、
オーラからして生き生きしていたのがめっちゃ印象的でした。

ひの「何のブランドしてるんですか？」

Cさん「カラーコーディネーターの資格をとって生かして、
子供服と大人服のリンクコーデを楽しむブランドです」

ひ「ステキですね！会社員から独立されててスゴイです。」

Cさん「ありがとうございます！勢いで独立しちゃいました笑。」

ひ「ブランドのコンセプトも作りこんでますね。」

Cさん「ただ作品を作るだけじゃなくって、お客さんにとって価値のあるブランドを目指してます。」

ひ「わ！それめっちゃ大事ですね！」

Cさん「ですよ～。ひのさんも絶対うまく行きますって。」

ズンっ。

Cさんとの会話は衝撃だった。

子供を育てながら
わたしよりずっと頑張っていて上手くいっている。

もちろん環境の違いもあるけど
そんなプライド捨てているつもりだったけど
やっぱり悔しいものは悔しい。

完全に自分は足りてないことが
たくさんあるなーと実感させられた。

そのあと電車で帰ったが、
なんか無心だった。

うわー。
絶対、いつかCさんのようになりたい！

まずは、プライドを捨てることだ。
誰が何と言おうと私はまだ未熟だ。

そしたらプライドなんか何の価値もないし
素直に成功している人を見習うしかない。

もちろん私も作品の中身には
かなりこだわっているつもりだけど、

上の人間から見ればまだまだということだ。

超絶に悔しいけど
自分の感情を殺して売りかたについても勉強した。

Cさんのブランド、作品などを見て
コンセプトがはっきりしていた。

お客さんからみたら...
魅力的なブランドに見えるはず。

SNSでただ見てもらうことよりも、
価値提供をしてファンを作ることに重心を置いている。
本質を忘れちゃいけない。

そして私も価値あるブランドとして作品を作り込んだ。
数のこだわりは捨てて、
とことん濃さにこだわった。

むやみにアクセス数を集めるのではなく、
いかに1人のお客さんに刺さる濃い作品を作れるかが売り上げに繋がる。

話をもどして、
わたしがそのとき作った作品は
見てくれる人は1日5人くらいだった。

まじで数はそんなに多くない。
けど、その数人の中でも購入してくれる人が多かった。

なぜならそういう意図で作ったからだ。

そしてファンがたくさんいる状態だと
作品を売るのが超ラクになる。

お客さんのほうから
「プラス料金で構わないので、オーダーはできますか？」
「この作品の色違いを作ってもらえませんか？」

そんな問い合わせがたくさん届く。
嘘でもなく、がちでこれが日常なのだ。

実はこういう状態を作るのはそれほど難しい話でもない。
あとで詳しく話すけど、ちゃんと魅力の伝えかたを知れば、
誰でも実現できることなのだ。

で、
売り上げは月20万をこえた。

もう作業が追いつかず
販売を一時的に停止したときもあった。

好きなときに販売のペースを決められるのは
個人ブランドのいいところだったりする。

creema運営の人からは、
特集に載せたいから再販してほしいと頻繁に連絡がくる。

ネット販売の威力って
えげつないなあと思つて思う。

顔も知らない人から求められる。
しかも、凡人でもちょっと集中して取り組めば、
周りが気づいていないところで差をつけることができる。

ハンドメイドはじめてばかりのときは、
月10万売れるとかどんな化け物かと思ってたけど
正しいステップを踏んでいけば何も特別な話じゃない。

とにかく質を高めていき、
作品を魅力的に見せるっていう売りかた大事。

ハンドメイドといえど、
お金をいただくということは、
ボランティアや趣味ではなくなってくる。

商売だ。

作品を売るという本質は
見たひとが欲しいって思ってもらえるかだ。

それくらい価値を与えることに
重みを置いているかという話で
ただSNSでぽんぽんと作品を更新すればいつか売れるだろう

という考えとは真逆にある。

ハンドメイドとはいえど、
喜んでもらえるかが商売においては鍵になる。

そこを突き詰め続ければ
1日5人見てもらえて月20万円売り上げることは余裕だった。

1ヶ月だと150人「も」見てもらえている！
これって少ない？
いやいや。十分だよね。
私はこんなかんじに考えた。

あとは、見てもらえた人に向けて
自分のファンになってもらえるか？

つまり、
作品を見て買って使って満足してもらえるか？
そこさえおさえていればOKなのです。

どれだけ本質を突き詰めていくか。
SNSでたくさんフォロワーを増やすは本質とはかけ離れている。

私はこの考えをもったことで
どんどん成長を重ねることができたし、
1年で月20万円を達成できた。

ほんとに業界の常識に染まると正しい判断ができなくなる。

たまたま私だからできたとかは
まったく思わない。

私はハンドメイドをはじめてから
自分の考え方を180°ひっくり返すことを
何度も経験した。

めっちゃフツー人間だったけど、
自分の常識にとらわれずに
常識を疑う勇気が
ほんの少しだけ人よりもあった。

だから、
変わったし、
成長して
ハンドメイドで結果を出すことができた。

才能やセンスじゃない。

自分の常識の外にある考え方を
吸収しちゃえと思えたのがすべてだったと思う。

口でいうのは簡単だけど、
これを素直に実行するのは、
なかなかめんどくさい。

そうなんだ一って、
流すこともできた。

そのほうが楽だもん。
聞き流せば普通に今日も明日も同じ日を過ごしていたかもしれない。

少し売り上げることができていたから、
なおさら自分のやり方が正しいと思い込んでいた。

自分の考えを捨てるのは難しい。
(ほんとは難しくないんだけど難しいと思い込んでいる)

けどそもそも
今の自分の考えていることの延長に
それ以上の成長はあるわけないんだなと気づいた。

だから
おとなしく結果が出ている人が
やっていることを
すべて受け入れようとした。

客観的に正しいものを信じた。
その結果が今にむすびついている。

いつでもくるっと手のひらを返せるくらいの

柔軟さ。

自分を捨てる勇氣。
これがすべてだったと思う。

常識を疑おう。

こんな感じで
わたしが月20万を売り上げて
起業するまでをつらつらと書きました。

いかがだったでしょうか。

当時の記憶を
できるだけリアルに再現して書いたので、
少しでも学びや刺激となれば嬉しいです。

私自身Twitterとかみてても
あまりこんなこと言及している人間はいません。

だからこそ
このレポートを書いた
みたいなどころがあります。

はっきりいって
今のハンドメイド界隈は

小手先のテクニックで溢れています。

集客とか、マインドとか
いろいろです。

めちゃくちゃいろんな情報で溢れていますが
かつ内容は本質ではないです。
テクニック系ばかりです。

そもそも作家同士でフォロワーを相互で増やすことが
まずそじゃないよという話になってきます。

ようするにこりゃあかん状態なのです。

それで売り上がるならいいのですが、
残念ながらそうじゃないことが多いです。

常識ってやっかいだなと。
私も体験者だからおもうんですね。

だからこそこの書籍を書きました。

自分でいうのもなんですが、
私はモノを売るための勉強とか

人間のモノを買うときの心理とかを
超絶に勉強しまくったので極めていきます。

どうすればファンができるのかも
オフライン・オンラインとわず、
今までの体験をもとに研究しまくりました。

なかなかこんなことをやってる人間は
周りを見てもいないと思います。

だからこそ価値が高いです。
まわりが自転車にのって移動してる間に
一人だけ新幹線でびゅーっと移動してるくらい
勢いに差があります。

テクニックじゃなく
本質を学んで実践しているからです。

ちなみにこのあたりをやった後に
SNS集客や広告出せば、
さらに伸びますし売れます。

わたしは週末だけの少ない時間の副業で
ハンドメイドで月20万までいったけど
まだまだショボいのもっと上を目指してます。

ふう。
もうちょいとだけ続きますね。

ちょこちょこ話してましたが、

このレポートの裏テーマが
常識をぶち壊しましょうってことなんですよね。笑

わたしはSNSをほぼやらないです。

でたとえば、私が重視してることの1つが
感情が動くことに価値があるということです。

相手の心に残るには
ストーリーが超絶に重要なのです。

何万という作家の中で印象に残ることは
重要すぎるのです。

で、ぶっちゃけると
ハンドメイドの世界で安定して生き残っているのは
このストーリーを生かした魅せ方だったりします。

なので、
「この服が1番のお気に入りです！」
「こんなにステキな作品を作れるなんて素晴らしいです。」
と満足してもらえる日常に変化しました。

もちろん私はブログでもSNSでも
真実しか発信してません。

つまり売りかた一つで、
作品の輝きがガラッと変わるわけです。

熱いレビューがたまっている作家と
そうでない作家、
どっちが売れやすいかは明白ですね。

今後、
ハンドメイドでものづくりをして
ネット販売できるスキルは
このご時世、かなり強みになります。

どれだけ感情に響くことを伝えられるか？
価値を届けることができるか？それだけ。

とにかく常識を疑いましょう。

それと、
ハンドメイド作家って
もっと最高に価値あることだと思うんです。

自分が作ったもので人を感動させたり
喜んでもらえるって
純粹にすごく価値があると思いませんか？

使うのが楽しみです！
プレゼントしたらめっちゃ喜んでもらえました！
友達にカワイイって褒められました！

たとえばこういうのってすごく価値があると思うんですよね。

ハンドメイドのいいところは、
こういった価値を個人でいくらでも伝えられます。

そしてネット販売を使うことで、
100人へと多くの人に直接届けることができるんです。

ネット販売って
個人がものづくりの価値を拡散できる場所なんです。

だから私は人の感情に響く売りかたを
めちゃくちゃ研究してますし、

お客さんから感想やメッセージを
もらったらスクショして全部保存してあります。

おおげさじゃなく、
わたしの作品を手にとった人から
ひのさんのお洋服大事に着ますと言われたら
いまだに飛び跳ねたいくらい喜びます。

なにより、
やっていてよかったと嬉しい瞬間ですし、
作家ってやりがいあるなって思うんです。

自分の人生で作ったモノが
誰かの価値になるって最高じゃないですか？笑

だから私はうざいくらい本質とか言ってるんです。

タイトルの付け方
クーポンはこうしましょう
おまけはこれがいいですよだとか
コミュニケーションとりましょう。

そんなものは小手先の話で
もっと深い人間の心理をひたすら考えてます。

現にわたしは、販売心理学や
モノを売ること、ネット販売の戦略について
100万以上投資して成功している人から学びまくってきました。

それを上回る売り上げを
ハンドメイド作家として回収してますし、
一生使える自分のスキルとして手に入れました。

違うブランドを作ったとしても、
お客さんに響く作品の売り方を知っているのも、
脳みそひとつである程度は、
売ることが簡単です。

試しに、
2つめのブランドを立ち上げましたが
5万円くらい売れてくれました。

なんで、
数千円で売られている書籍とは
そもそもの次元が違うんですよね。

テクニックではなく
物の売り方の原理原則をひたすら重視する。

なかなかこんなこという人いないですよ。
我ながら少数派だと思います。

だから常識とは異なるけど
本来は何よりめちゃんこ大事なんです。

大事なのはお客さんの求めているものとマッチしているかです。

常識っていうのは多くの人信じているから
「常識」と思われているだけで、
それが正しいかどうかとは無関係なんです。

シンプルに常識が正しければ
作家みんな大成功して売れているはずですよ。

けどそうじゃないですよ？

せっかくハンドメイド販売に挑戦しても
売れてない人の割合がぶっちゃけ高いし、
それはこれから先もずっとそうだと思います。

常識は、打ち壊しましょ。

常識の延長線にゴールがあったら
誰でも成功してるんです。

もちろん、
昔の私からしても耳が痛すぎる話なので
えらそうなこと1ミリも言えません。

だからこれまでの話も
反面教師として
とらえてもらえればなと思います。

正直、
行動を増やすのはすぐにできるんですよ。

ただ、知識を増やすのは
はっきり言ってしんどいです。

自分を疑って
常識を捨てて
これまでの行動を素直に見直す必要があります。

そりやしんどいですよ。

だれもが自分の考えを正しいと無意識に考えてますから。

それを投げ捨てて、
新しい情報に触れる。

ほんとの意味で
めちゃくちゃ素直じゃなきゃできないことです。

だから人は
自分に都合のいい情報にだけ
耳を傾けたくくなります。

参考にできるところだけいいとこどりして、
結局なんだかんだで自分の考えにこだわる。

だいたいこんな感じになうけど、
それじゃ本当の意味で
学んでいるとは言えないんですよね。

すごくしんどいし、
負荷だし、プライドだってかなり傷つきます。

けど、
自分の考えの延長線上にはないものを
プライドもこだわりも
中途半端な考えも
すべて捨てて、吸収したとき、
それは初めて学んだと言えるし、

本当の意味で成長できるのだと私は
経験上から確信してます。

この書籍もその類だと思います。
常識にはないからこそ価値が高いんです。

と同時にですね、
知識を得て成長することはめちゃくちゃ楽しいです。

今まで見えてなかった景色が見えるようになって
視界がものすごくクリアになります。

しんどいしんどいと思いながら
毎日作品を作ったり、
アクセス解析と睨めっこしたり

こういった状況を抜け出せるのは知識です。
知識以外にありません。

わたしであれば
ブランドの本質、ビジネスの原則原理
販売心理などを、

知識をひたすら学びまくったので
迷うことなく走ってきました。

すべて知識なのです。
おかげさじゃなく、

知識さえあればあっという間に成功します。

知識は裏切りません。

先の見えない努力をするより
ずっと信頼できますし、
確信を持つことができます。

知識＝新幹線に乗るためのチケットです。
徒歩で移動してる人達をはるかにぶち抜くことができます。

そして知識は
誰もが平等に手に入れることができます。

ファンになる人間の心理、
作品のストーリー、
ブランドの原理原則、

こういったものを学べば、
自分の脳みそ1つで売ることができますし、
人生を豊かにできる最高のツールです。

知識は唯一無二の財産です。

とハンドメイド作家に力を注いで、
人生が変わりまくったからこそ思います。

わたしもまだまだ学びまくれるし、
自分の常識がぶっ壊れるのを楽しみながら
さらに上を目指し続けます。

うわこんな世界あったんだ・・・という衝撃こそが
なによりも成長のエネルギーですし、
可能性をぐんと広がります。

なのでぜひ学びましょ。
常識を超えていきましょう。

それが1番楽しいんです。

そしてハンドメイド作家として
働きながらも月20万円を超えるのは
けっして才能なんかじゃないです。

モノを売る本質だけ突き詰めて、
「こういうブランド作りをすれば売れるな」という
型を正しく理解すればいける領域です。

というわけで長くなりましたが、
もうそろそろ
このレポートも終わろうかと思えます。

これをきっかけに
ハンドメイド作家で成功し、

人生が豊かになった。
やりがいあって最高だな。

そんな方が一人でも増えれば
シンプルにめちゃくちゃ嬉しいなと思って書きました。

ぜひ感想などあれば
どしどしこちらまでご連絡ください。
純粋な読んだ感想をいただけるのは素直に嬉しいです。
info@fukugyohandmade.com

最後まで読んでいただき
本当にありがとうございました。

PS

1日5分で学べるハンドメイド販売ノウハウをメルマガで配信しています。

メルマガでは
ブログやTwitterでは書ききれない
さらに濃い情報を発信していきます。

基本夜の19時前後にメールが届くと思うので
ぜひ気にかけて読んでみてください。

メールアドレスを入力すると届きます。

↓

<https://my81p.com/p/r/terv3JWb>

毎日メールを読むだけでも
すぐにハンドメイドに生かせる
かなり成長できるものになっています。

あと先に言っておくと
メルマガでは有料テキストを案内することもあります。

結果を出したいのであれば
知識に投資することは
呼吸するのと同じくらい自然なことだと
わたしは思っています。

とはいえまあ
この業界に不信感はずきものなので、
私の感想としては、
スクールに通う感じで
それと同じようにネットでの売り方というものを学ぶ。

そういった濃密な物しか案内はしません。

このあたりは
価値があると判断した人にだけ
手にとってもらえればいいというのが
私のスタンスです。

強制するものではないので
ご自身の目で判断してもらえればと。

もちろんメルマガだけでもかなり学べますよ。

ではでは！以上です。
ここまで長い文章を読んでいただきありがとうございました。

ひの