

2015年はファッションで 起業家デビュー！！ 「起業のテキスト」



一般社団法人日本パーソナルコーチネーター協会
井上史珠佳

こんにちは！

オシャレ女性をファッションコーデビジネスで
起業させる専門家

(社)日本パーソナルコーディネーター協会
井上史珠佳です。

まずは私の自己紹介をさせていただきます。

私はアパレル販売、バイヤーを18年続けた後
個人のお客様を対象にコーディネート提案する
プロとして8年前に起業しました。

お客さまのお買い物に同行し、
さまざまなショップから
その方に似合うお洋服を
選んでいる仕事をテレビで
観たのがきっかけでした。



こんな仕事があるなんて・・・
衝撃的で
まさに目からウロコ！

その瞬間、

「私この仕事がしたい！！」

すぐに見よう見まねでホームページを作り
自分の仕事が休みの時のみ営業の、
週末起業をスタートさせました。

いざサービスを提供すると
これは実に楽しいのです。

ファッション好きにはたまりません(^^♪

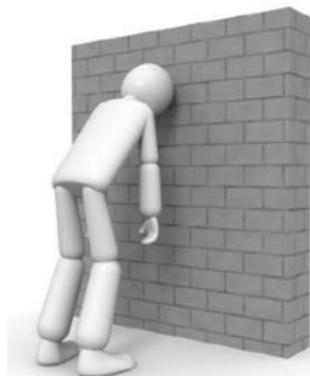
やはりショッピングが好き、コーディネートが好きな人は他人のショッピングも楽しいのです。

お洋服を選び、コーディネートを提案してこんなに喜んでもらい、その上お金をいただけるなんて夢のようでした。

そこで、私は本業を早く辞めて、この仕事1本で生計を立てたいと考えたのです

ただ、そこには
壁がありました！

それは**集客**です。



**その頃数年前から活躍していた先達の
パーソナルスタイリストはカリスマです。**

**テレビなどのメディアに出演、掲載されたり書籍を
出版したりなど、有名人なので何もしなくてもお客様
が集まる人たちなのです。**



**しかし、週末起業からスタートの無名な私は
待っていてもお客様がきません（涙）**

ひたすら「集客」と「マーケティング」を勉強しました。

カリスマと違って**集客に苦労した起業家**です。

だから業界内では一番「集客」を学び、実践し、ひたすら研究していると思います。

このテキストは、コーディネートの仕事をしたい人の中で、元々ファンが多く集客のできる、ファッション業界内の有名人や、人気ファッションブロガーには不要ですよ。

逆に
無名の起業家だった私のように、
ファッションが好き、
コーディネートが得意だけれど、

- ・ どうやってお客様を集めれば良いかわからない。
- ・ 自分の欲しい月商をどのように作れば良いかわからない。

そもそも

- ・ **何から初めてよいかわからない方**

には最適だと思います。

あなたの
ファッションコーデ起業の
一歩を踏み出す
お役に立てたら嬉しいです。



1

ファッションコーデ起業 とは？

1、ファッションコーデ起業とは？

自撮り
コーデ

ファッション
コーデ
ブログ

モデル芸能人
スタイリストの
コーデ本

今や空前のコーデブーム！

ファッション
動画

芸能人
コーデ
バトル

コーデ
アプリ

スマホの普及により、

セルフでスマホ写真が取れる自撮棒やリモート
シャッターの登場により



誰もがいつでもどこでもカンタンに
自分の写真を撮れるようになりました。



そして

無料で使えるブログやSNSアプリで自分のコーデを
たくさんの方に見てもらえる時代になりました。



その画像に“いいね！”や“コメント”が付き
自分のコーディネートにファンがつく！

コーディネートが仕事になるのです！

ショッピング同行
クローゼット診断
コーディネート作成
ファッションセミナー講師

コーディネートを軸にいろいろなサービスを展開
する事ができるのです。

これが
ファッションコーデ起業です。

2

仕事内容

(1)ショッピング同行

その名のとおり、お客様のお買い物に同行し
さまざまなショップから似合うアイテムを選び
コーディネート提案する仕事です。

何が欲しいか、どんなコーデを希望しているかを
事前に必ずヒアリングをして、下準備しておくのが
大事です。

一方的なスタイリングのお仕着せはNG!

そして提案するアイテムはどれも**組み合わせやすく
再現しやすいコーディネート**を心がけて下さい。

(2) クローゼット診断

お客様のご自宅に伺い、クローゼット内の服をコーディネートする仕事です。

手持ちの服を最大限に活かし、ご要望に合うコーディネート作成をし、写真に撮りBOOKを作成します。

イメージ的にはファッション雑誌の「着まわし一ヶ月コーディネート」です。



(3) 宅配コーディネート

お手持ちの服を宅配で送っていただき、お客様のご要望に合ったコーディネートを作成し、撮影、Bookを提案するサービスです。

お待ち合わせ等がないので、子育て中のママでも在宅でできる仕事です。



（４）ファッションセミナー講師

自分の得意なファッション分野のセミナーを開催する仕事です。

あまり競合がないので、外部講師や企業研修コラボセミナーの依頼が来る場合もあります。

またシーズンごとのトレンドセミナーは何度でもリピートして頂けて、未来のお客さまを集めるのに最適です！



3

ファッションコーデ 起業 集客の教科書

ではここから、ファッションコーデ起業ならではの
集客についてお伝えします。

まずは屋号を決めましょう！

決まったら税務署で個人事業主の開業の手続きを
して下さい。

（細かい事は税務署で詳しく教えてもらえます）

準備するもの



ブログ

facebookに登録

名刺

DM

チラシ



・ブログは拡散性のあるアメブロかワードプレスがオススメです。

アメーバブログ : <http://ameblo.jp/>

ワードプレス : <https://ja.wordpress.com/>

アメーバブログの場合、好みのスキンを利用しても良いですが、プロに頼んでヘッダー（タイトル部分）を作ってもらっただけ、仕事用のサイトになります。



・ブログの内容 その1

あなたがお客様にしたいと思っている人をリアルにイメージして下さい。

その方の

- ・興味のある事
- ・知りたい事
- ・喜ぶ事
- ・欲しい情報

こちらをどんどん記事に書いて下さい。

・ブログの内容 その2

あなたのコーディネートが好きなお客様を集めるの
に大事なのが自分コーデです！

アイテムの詳細やブランド名も明記しましょう！



・ facebookの使い方

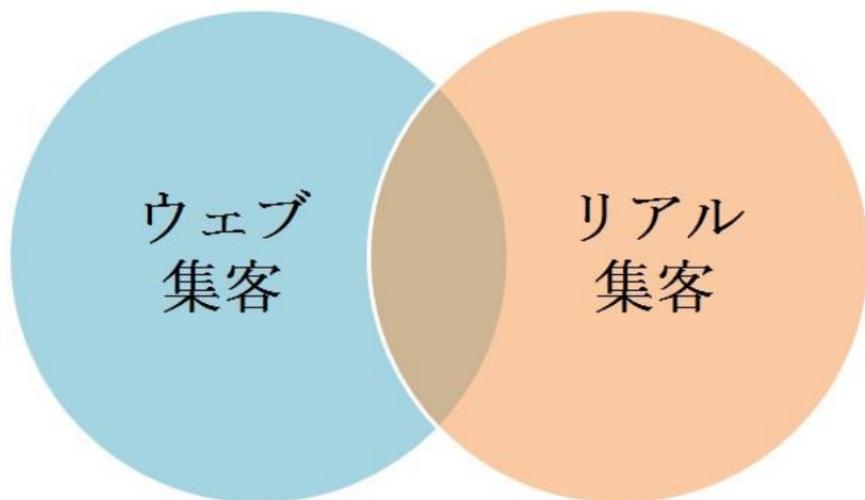
ブログの記事をたくさんの方に見てもらうために
facebookの拡散性を利用します。

1. facebookでたくさんお友達をつくる
2. いろいろな方の記事にコメントする
3. たくさん記事を投稿する
4. その記事にブログのリンクをはる

これがfacebookの利用方法です！

- ・名刺、チラシ、DM 作成

ブログ、facebookはネットを利用した集客方法ですが、ウェブ集客の他に、リアル集客があります。



**リアル集客に有効なのが
名刺、チラシ、DMです！**

**リアルな人のつながりや紹介が一番集客に
直結します！**

**名刺、チラシ、DMはプリンターを使って自作すれば
経費がかかりません。**

**※起業当初は無駄を省き、初期投資を最小限に
しましょう！**

- ・ 屋号
- ・ 対象者
- ・ サービスメニュー 価格
- ・ 連絡先

そしてチラシでしたら

- ・ お客様の事例（ビフォー&アフター）
- ・ お客様の声

こちらも入れておくと有効です！

また名刺、チラシ、DM全てに
あなたのプロフィール写真も入れましょう！



写真を入れると
顔を覚えて
もらえます！

集客の準備が整いましたね！

**でもサイトを作ったから、facebookをはじめたから
といってすぐにお客様が集まるわけではないです。**

**きちんとお客様が喜ぶ記事をコツコツ書いて
サイトを育てなくてはなりません。**

**集客は一足飛びではできませんが
コツコツ継続することで、理想のお客さまが
集まってくるのです！**



とにかくあなたと提供するサービスを

上手に露出して

たくさんの方に

知ってもらって下さい。

コツコツ記事を書き、コーデをアップして
それを拡散することで

理想のお客様が集まりますよ！

4

ファッションコーデ ビジネスセミナー ご優待特典

本書をお読みになった、起業家/経営者の皆様には
ファッションコーデビジネスセミナーを
正規料金の半額以下という
ご優待価格にてご招待いたします。
→ <http://fashion-kigyo.com/?p=279>

この PDF で習った内容を、具体的にご自身のビジ
ネスで

どのように実践できるのか？

井上史珠佳に直接質問したい！

という方には、

私も積極的にお会いしたいと思っているため、
ご優待価格にてご招待いたします。

・ファッションコーデビジネスセミナーで 得られる内容

- 1、ビジネスの仕組み化とは
- 2、ファッションコーデを仕事にするノウハウ
- 3、継続的にお客さまを集めるウェブを使った集客
方法
- 4、教える技術のメリットとは





- ・ **もっと具体的な仕事の内容が聞きたい**
- ・ **すでに起業して成功している人の事例が聞きたい**
- ・ **個人的なアドバイスが欲しい**



上記の方には**正規料金の半額以下**という
ご優待価格にてご招待いたします。

→<http://fashion-kigyo.com/?p=279>

受講生の声

Q セミナーに参加する前にどんな事で悩んでいましたか？

- 本当にコーデビジネスをやりたいのか？
成功できるのか？不安が強かったです。
- その悩みを解消し、一歩踏み出すきっかけを
セミナーで得たいと思いました。

Q 実際にセミナーをきいてみていかがでしたでしょうか？

- メルマガを全てプリントして臨んだため
知っている内容が主でしたが、
- **個別のアドバイス**がもらえ、
とてもためになったので育児の調整をしてまで
来て良かったと思いました。

(西山恵美子さん 和歌山市)

●セミナーに参加する前にどんな事で悩んでいましたか？

集客の仕方、値付けの仕方。
もっと早くたくさんの新規のお客様と出会い
お仕事につなげたい！
売上をアップさせたい！
自分の今の方法で良いのか？

●どの部分が決め手となって、セミナーに申し込まれましたか？

やはりこのままでは、これ以上にならない。
ビジネススキルが無さすぎるので、
学びが必要だと思い参加しました。
プラス、同じ事をしている仲間が欲しいと思ったからです。

(阿部真記子さん サロンド・リシエス (株)CA
RIDIA 東京都)



来て良かったです。
自分のことは自分ではわからなかったので、
**客観的に先を見据えて助言して頂けたことが嬉しい
です。**

自分を一言でわかりやすくお伝えする文を考えたい
と思います。
ありがとうございます。
(谷口美佳さん ネイリスト 横浜市)

参加できて良かったです。
現実的にどう動いたら良いか、何から始めたら良い
のかが明確にわかり
やるべき事のイメージがハッキリしてきました。
認定講座にもぜひ参加したいと思いました。
(福波正子さん 東京都)

井上史珠佳のファッションコーデビジネスセミナー

正規料金の半額以下という

ご優待価格にてご招待いたします。

▼ 詳細はコチラのページをご覧ください ▼

→ <http://fashion-kigyo.com/?p=279>



本書へのご意見、ご感想は
こちらにお寄せください

info@jpc-a.com

2014年12月18日発行

著者 井上史珠佳（しずか）

発行所 (社)日本パーソナルコーディネーター協会

〒104-0061東京都中央区銀座1-15-13-303

info@jpc-a.com

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

(C)(社)日本パーソナルコーディネーター協会

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上でだけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。