

知人の方が廃業したという話を聞きました。

実をいうと、その方が起業する時から、僕は「大丈夫かな？」とっていました。

何故なら、この方。自分がサラリーマン時代に築いた人脈を顧客として期待していたからです。

こういうのを「捕らぬ狸の皮算用」。正直、甘いです。

ずばり、起業するならば、今までの人脈はなくなったと思ったほうがいい。

まだ、人脈として期待していいのは、美容師や医師、税理士といった「士業」の方々。

こういった方々ですと、前職から近い所で開業すれば顧客を持っていくことは可能。

ですが、これも強引に顧客を引っ張っていくのは如何なものか？とも思います。

僕が何を言いたいか？

起業するなら今まで築いてきた人間関係はなくなったと覚悟してほしい。もちろん親や友人も。

飲食店にしる、治療院にしる、初めは挨拶がてらに来てくれるかもしれませんが、来ても一回限りだと思ってください。

人間というのは案外薄情なもの。

そして、サラリーマンほど、自分を過大評価してしまうものです。

「金の切れ目が縁の切れ目」ではないですが、「名刺の切れ目は縁の切れ目」だとまた思ってください。