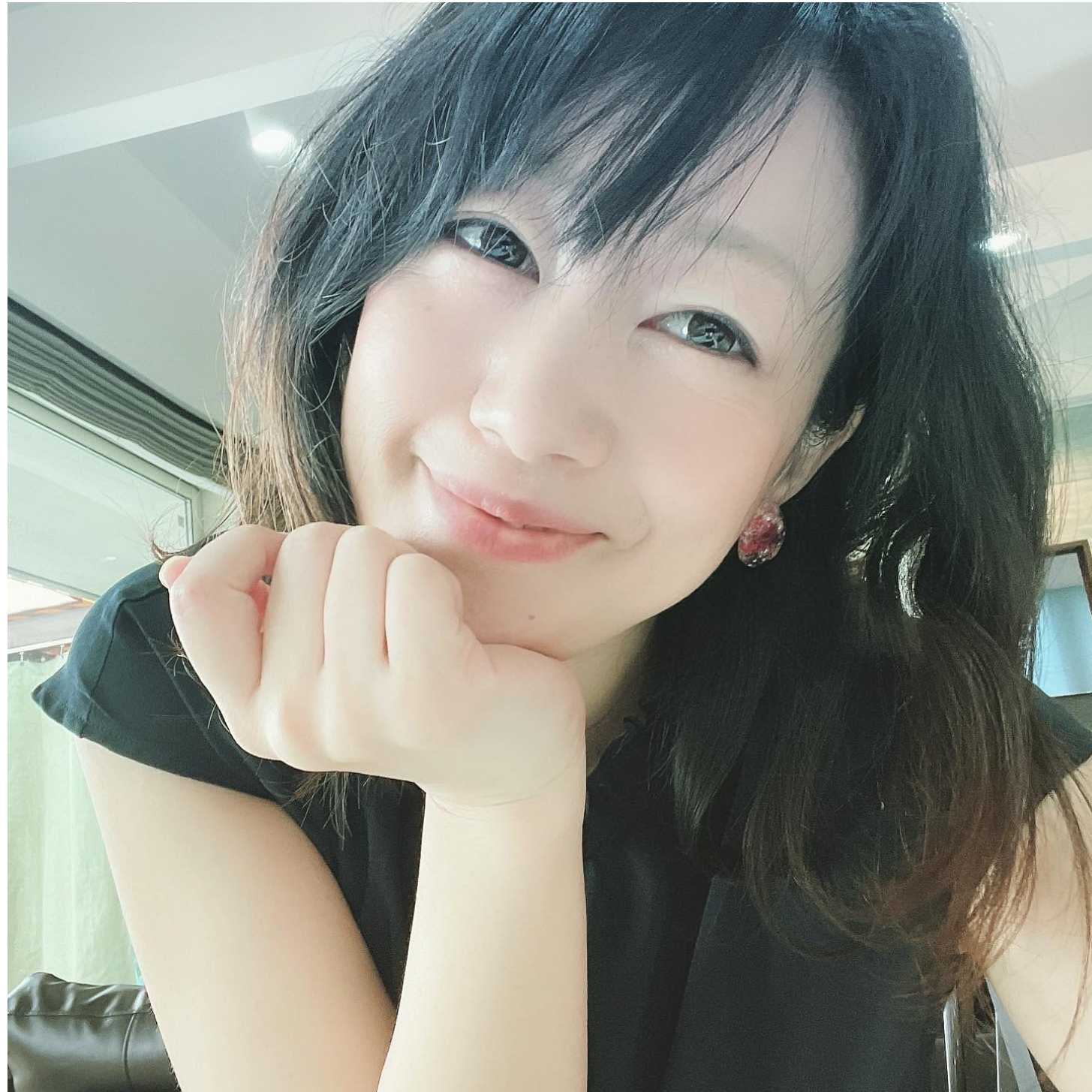


# 大切な人との大事な時間を生きる ための反応率アップマーケティング

石尾ミミ特別講座    ダイジェスト版プレゼント資料

# 石尾ミミ



## PROFILE

人生を変えるきっかけを創るライフプロデューサー /  
会社顧問 / 投資家 / 愛犬家。

経営者&投資家の遊び倶楽部『プレミアムハワイクラブ』  
主宰。東証1部上場企業や『7つの習慣』企業勤務のち、  
20代で会社設立。新幹線や飛行機で通い続けて下さるお客  
様など、10年間クライアントに恵まれる。34歳FIRE。家族  
3人で地球一周分を旅する。愛犬+家族3人暮らし。チャリ  
ティーや学びを楽しむ毎日を送る。

# 『お客様の人生を変えるきっかけ作り』 理念に

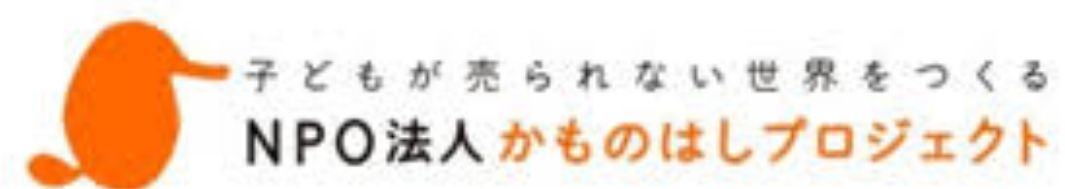


## グローバル人材育成・経営者の顧問

## 今までのクライアント様

鍼灸院、クリニック、スクール、学習塾、  
美容サロン、アロママッサージサロン、  
日本雑貨屋、飲食店、ホテル業、テーマパーク、  
コーチ・コンサル業など2000社

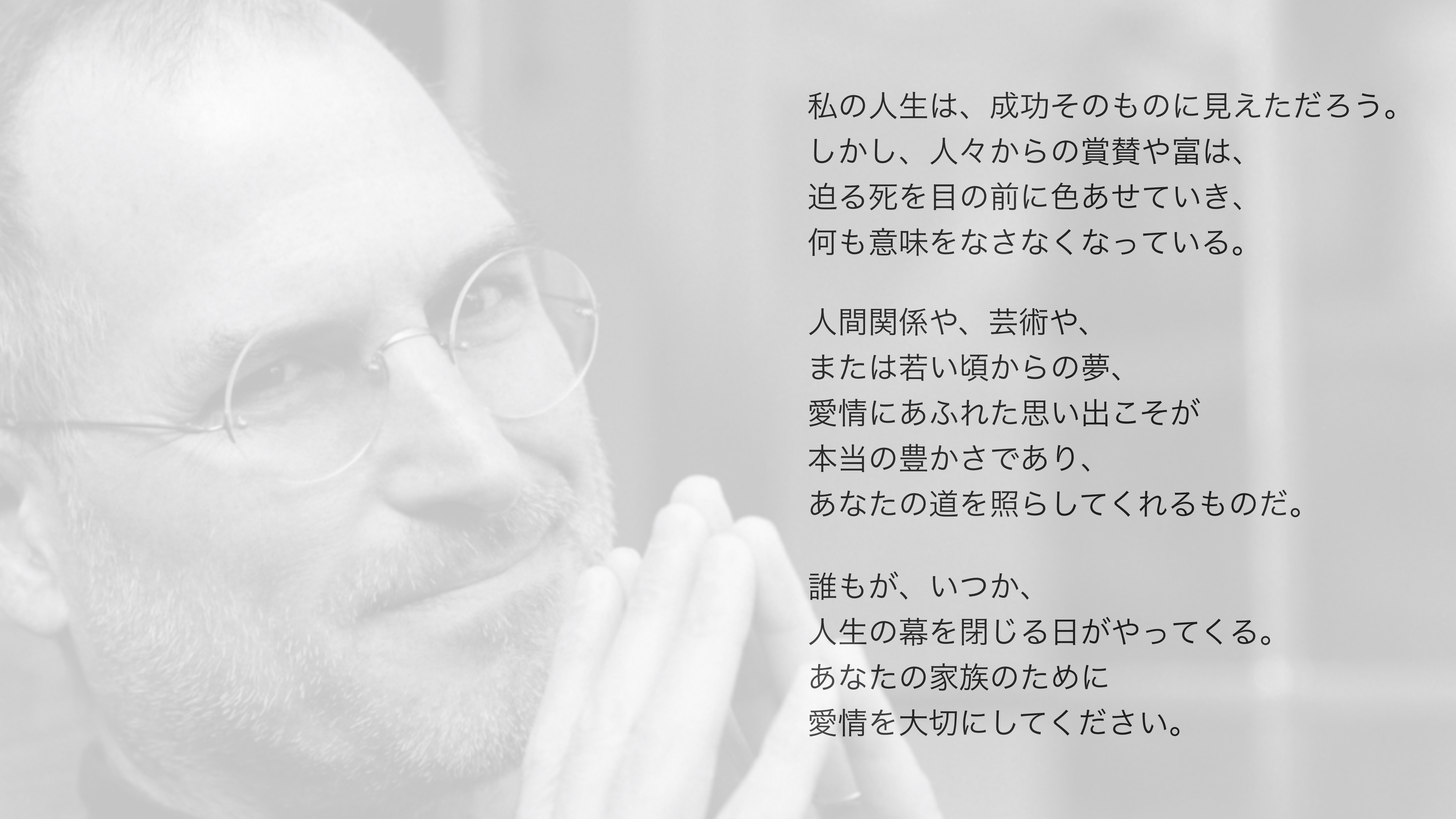
# 社会貢献活動



## 行政と提携で起業支援

©copyright 2022 Mimi Ishio and Pina&Co.





私の人生は、成功そのものに見えただろう。  
しかし、人々からの賞賛や富は、  
迫る死を目の前に色あせていき、  
何も意味をなさなくなっている。

人間関係や、芸術や、  
または若い頃からの夢、  
愛情にあふれた思い出こそが  
本当の豊かさであり、  
あなたの道を照らしてくれるものだ。

誰もが、いつか、  
人生の幕を閉じる日がやってくる。  
あなたの家族のために  
愛情を大切にしてください。

# 生産性を高めることに注力

自社では、社員の家庭を第一に優先。  
残業なし、無駄なミーティングなし。  
パート社員でも他社の部長クラスの年取に。




昔から、『老後リタイヤしたら  
何がしたい?』と聞かれたら  
やりたい事は2つだった。

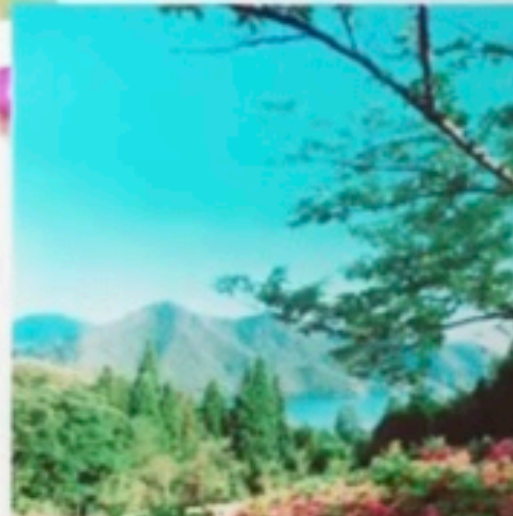
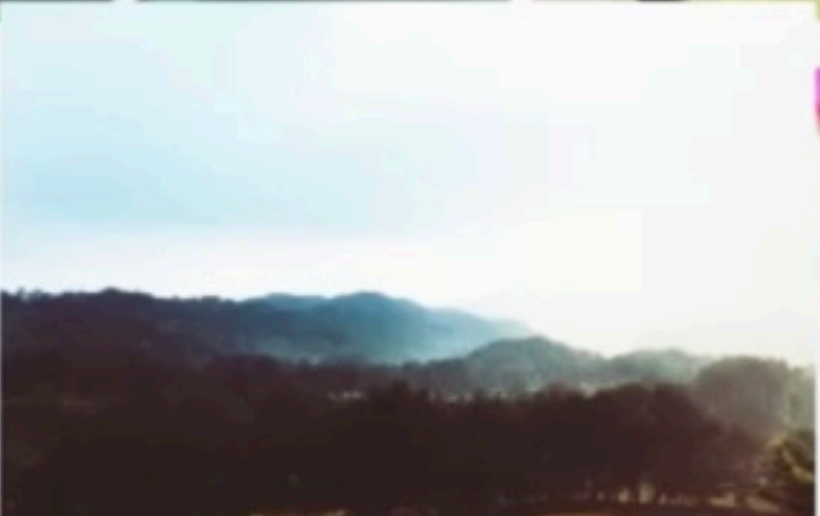
- ハワイ大学院で学びに打ち込むこと
- 惜しみなく寄付をし続けること



2018年、家を引き払い、  
家財をトランクサービスに  
預けて  
家族と旅へ出発。



愛車と共に   
地球1周分を旅する



2018年 家族3人、リゾートホテルを転々と  
旅に出て、地球一周分の旅。



朝、鳥の声で目覚める

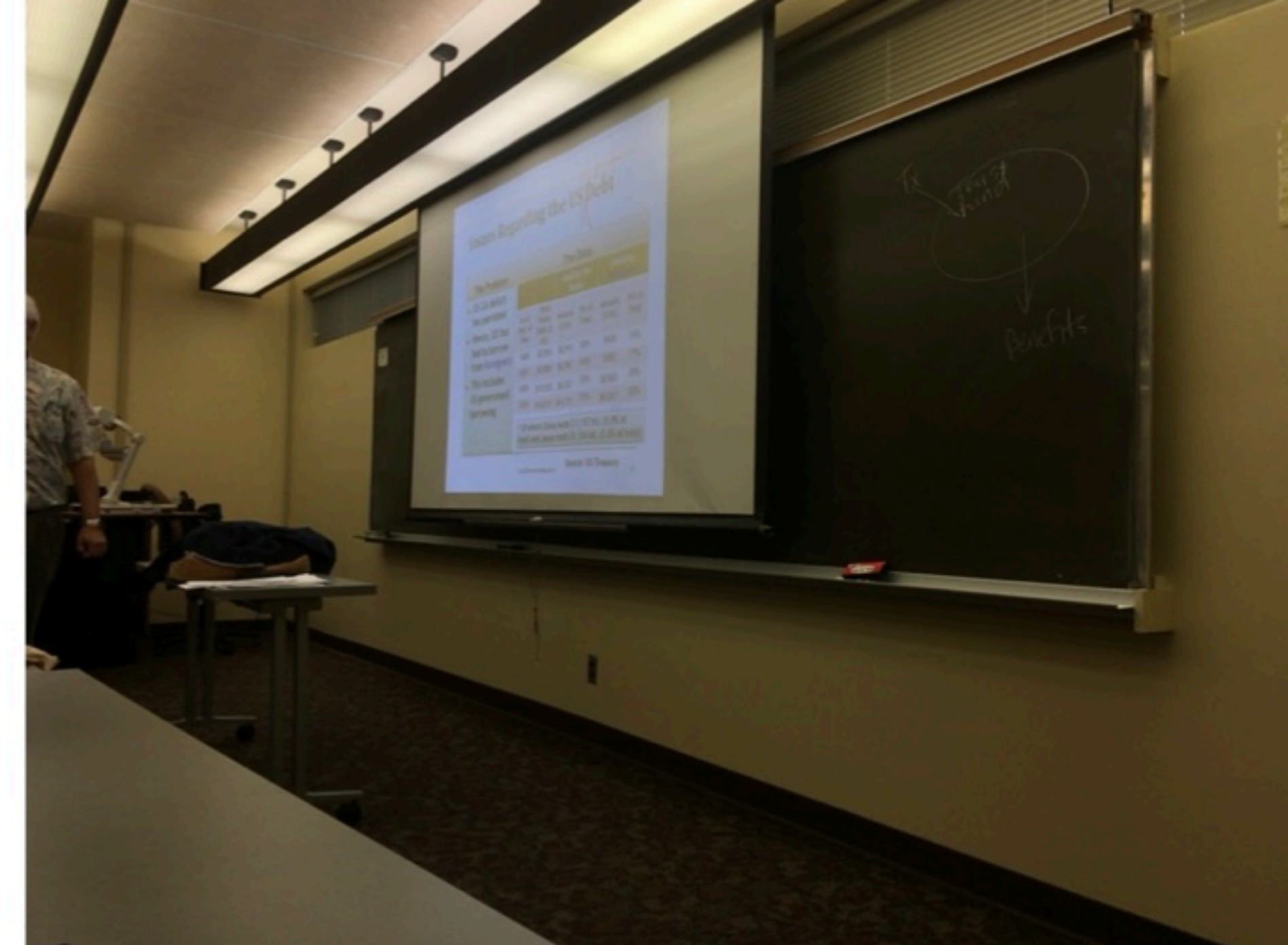


2019年 家族との時間を大事にしながら  
無償で1年間、人生相談に乗り続けた

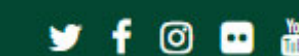
©copyright 2022 Mimi Ishio and Pina&Co.



海外の大学で大好きな学び。



Home A-Z Index Directory Students Faculty and Staff Parents Alumni MyUH



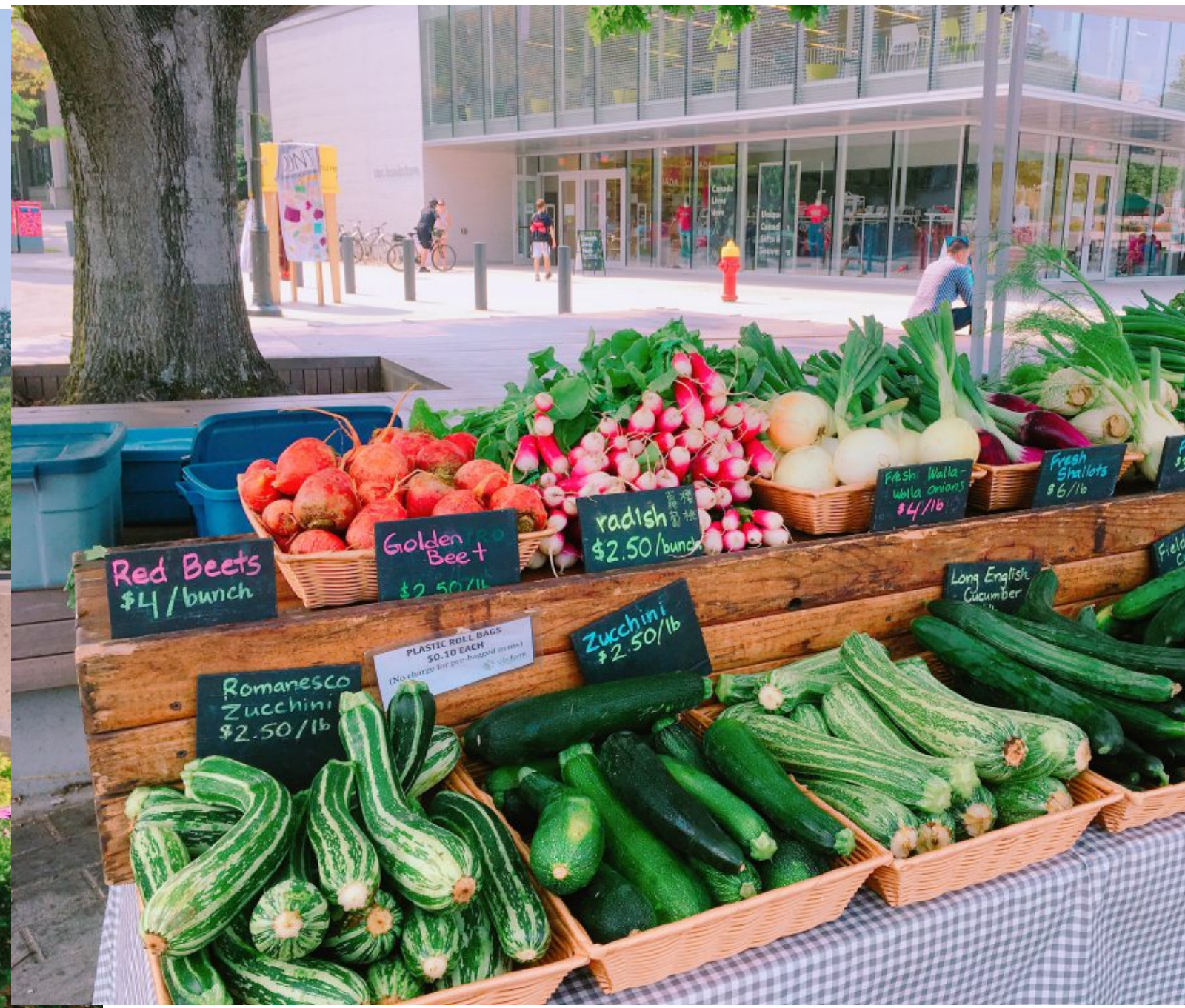
UNIVERSITY of HAWAII® at MĀNOA

About Admissions Academics Athletics Campus Life Libraries Research

Search



# 美しい海外のキャンパス (カナダ)



どんな人生を生きたいか、  
『決めた』時から、  
運命が廻り始める

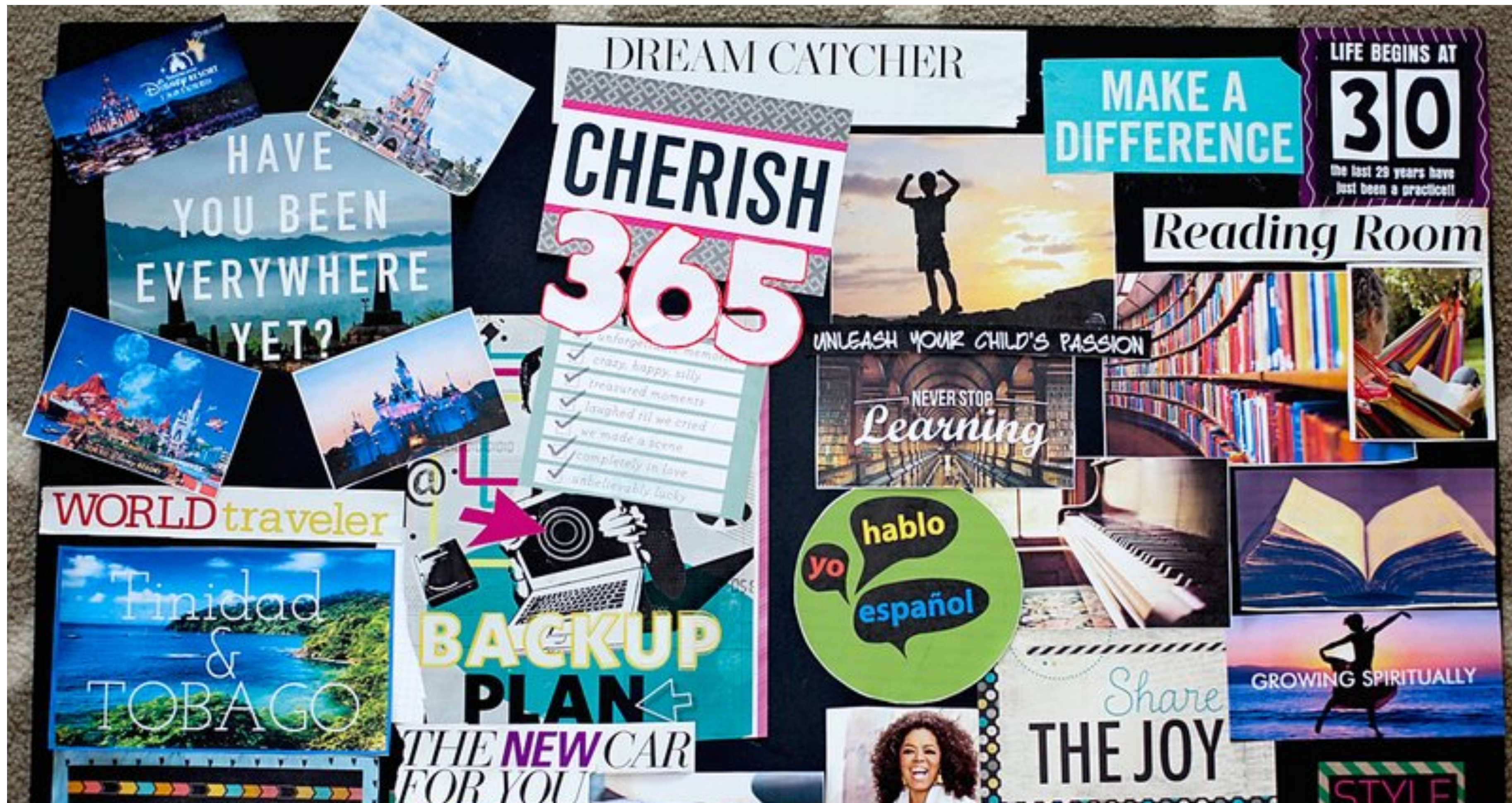
この10年をどう生きるか、  
人生の一番大事な時期。  
後で後悔しないように、  
捨てるものを惜しみなく捨てて  
未来へ向かう準備を整えること。

一度きりの自分の人生。

“～ねばならない”

ってこと、ないんですよ🥰🥰

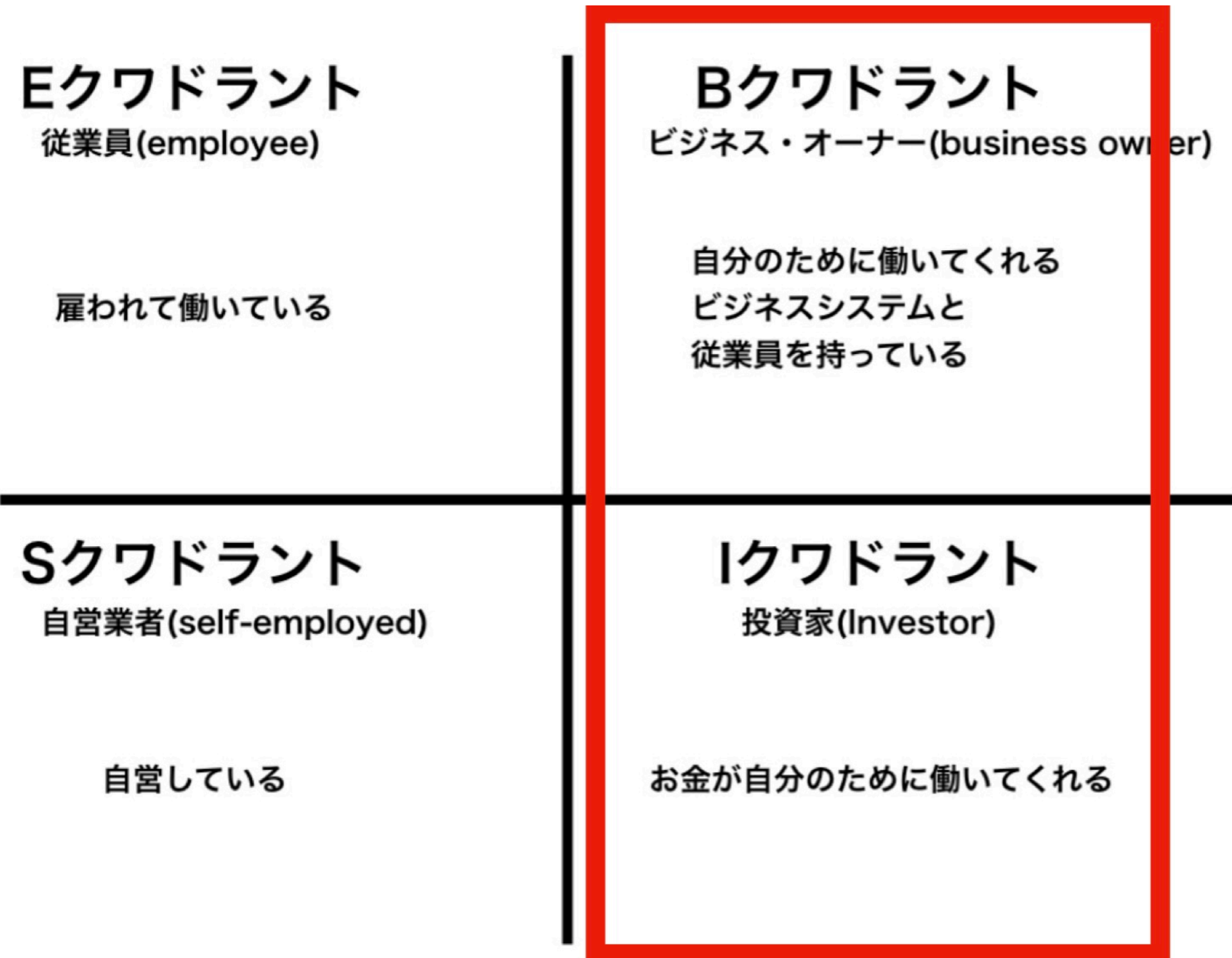
ワクワク！枠を超えた発想を！





# 杵を壊すには…

たくさんさんの情報に触れること、  
異常値の人に会うこと、  
そして、「決断する」こと



# 経済的自由を実現するためにも 現在位置と目標地点の把握

企業が生産性をあげることで、  
社員や経営者が大切な家族との時間を  
作れるようにすること。

幸せな家族が増え、  
世界が愛で満たされていくこと

集客総和 = リーチ数 × 反応率

100人に声をかけて80人購入するのと  
20人しか購入しないのとでは  
経営の楽さが全然違う！

## ◆反応率を高めるポイント

本当に求められるものを

時流に乗る

わかりやすいコンセプト

魅力的な世界観

消費者心理を汲み取った色合いや形の使い方

圧倒的な質

信頼性(お客様からの声)

権威性(メディアなど)

限定性

# プレスリリース

- ①社会性
- ②ストーリー性
- ③時代の流れ
- ④新規性

# 出版・電子書籍出版

ポジショニング、専門性アップ、  
メディアに出やすい、コラム連載  
自治体と提携、単価アップ、リスト取り  
棚卸し（事業の見直し、ストーリー性）

## 出版企画書

- ① タイトル
- ② サブタイトル
- ③ 著者略歴
- ④ 企画意図・趣旨
- ⑤ 企画内容
- ⑥ 読者対象
- ⑦ ペルソナ
- ⑧ 類似書
- ⑨ 類似書との相違点
- ⑩ この本が売れるためにできること



- ◆創業のきっかけ、想い
- ◆以前の現状と、その時の自分の感情(潜在顧客の方が共感して下さるようなもの)
- ◆変化を試みたきっかけ、崖っぷちのエピソードなど  
(自分も今同じ状態であると感じさせるようなもの)
  
- ◆取り組んだこと
  
- ◆今の現状とその感情
- ◆自分が関わった人で、自分と同じように成果が出た人のエピソードや、  
今までの実績
  
- ◆信頼性、権威性を高めるもの  
(メディアに取り上げられた、貴重な資格を持っている、お客様からこう言われているなど)
- ◆講座やサービス、ブログの紹介
- ◆あなたもできる、一緒に頑張りましょう、そして理念、想い

## 【インスタが伸びる人の共通点】

1.毎日投稿。

ただし1日1投稿以上はしない。

(1日1投稿以上するとリーチ数が半減する。)

2.お客様の問題解決になる内容をGive発信！

(だから、お客様の課題を知っていることが大事)

3.初期はいいねまわりを1日30いいねずつ。

コメントも1日30ずつ。

フォロワーとの繋がりを濃くする

(でも私はこれをやらなくて半年で5000フォロワーになりましたので、他の方法もあります)

4.リールに力を入れる

(Instagram社が今1番力を入れている機能)

5.投稿時間を固定(フォロワーさんが習慣化)

6.文字投稿の場合、投稿の一枚目に力を入れる(まとめ商品紹介系)ただし余計なイラストとかを入れると反応率が悪くなる。会社のロゴとかも入れてはダメ!!セールスっぽい投稿は嫌われる。

7.インスタライブ配信の翌日は発見タブに乗りやすくなる。ライブ配信有効🥰

8.ストーリーズを使って教育(商品の価値、なぜ必要なのかを感じていただく)  
またはお店を開いた背景のストーリーを載せるのもあり。

9.ストーリーズを載せているときには、皆さんの目に触れやすい状況になるため、  
ストーリーズは必ず毎日アップ。  
(同じものを繰り返しでも良い)  
私は1日で何個も一気に作って、  
それを繰り返し何回もアップしました。

10.保存してまた見たいと思える投稿  
(保存数が多いと発見タブに乗りやすくなる)

# Tiktokの可能性

- 中国ではEコマース機能開始15日間で楽天の1年分の売り上げを超える
- 1人で100億売り上げている人も
- ビジネス活用が本格的に今年始まる
- 経営者が1人1アカウントを持つ時代に
- フォロワーが現在少なくとも平等にリーチする
- とにかく早く始めてポジション取り

◇動画撮影&編集◇

Final Cut Pro (買い切り、Macにおススメ)

プレミアムプロ(サブスク)

brew (テロップ自動生成)

CapCut (自動でテロップ入る、フォントも沢山)

Vllo

Videoleap(有料)

Snow

Ulike

フィルムックプロ

(①カメ、②カメ、など

切り替え装置ができる)

◇写真レタッチ系◇

RemoveBG(背景削除 精度がいい)

Photolift(私は有料課金で使ってる)

Photorayers

Lightroom

Photoレタッチ

# ①世界をより良くする エンジェル投資家

エンジェル投資家になるためには  
ある程度の資金、時間、ネットワーク、能力を必要とする。

立ち上げ最初期の非公開企業に投資し、  
投資した以上のリターンを得る  
ほとんどの場合エンジェル投資の期間は3年以内  
投資相手の会社は実績が少ないもしくはゼロ

他の企業に買収されるか自ら上場するかイグジット（出口）は2種類

PayPalマフィアのボス、ピーターティールはFacebookの企業価値が  
5,000,000ドルに過ぎなかったときに500,000ドルを出資した

サン・マイクロシステムズの共同創業者アンディベクトルシャイムは  
Googleが会社になる前に100,000ドルを投資した

# シリコンバレー

マウンテンビューにはGoogle、LinkedIn

パロアルトにはFacebook、

サンノゼには eBay、PayPal、シスコ

クパチーノと言えばアップル

サンフランシスコにはTwitter、Airbnb

★世界で時価総額トップ5の企業はすべてテクノロジー企業

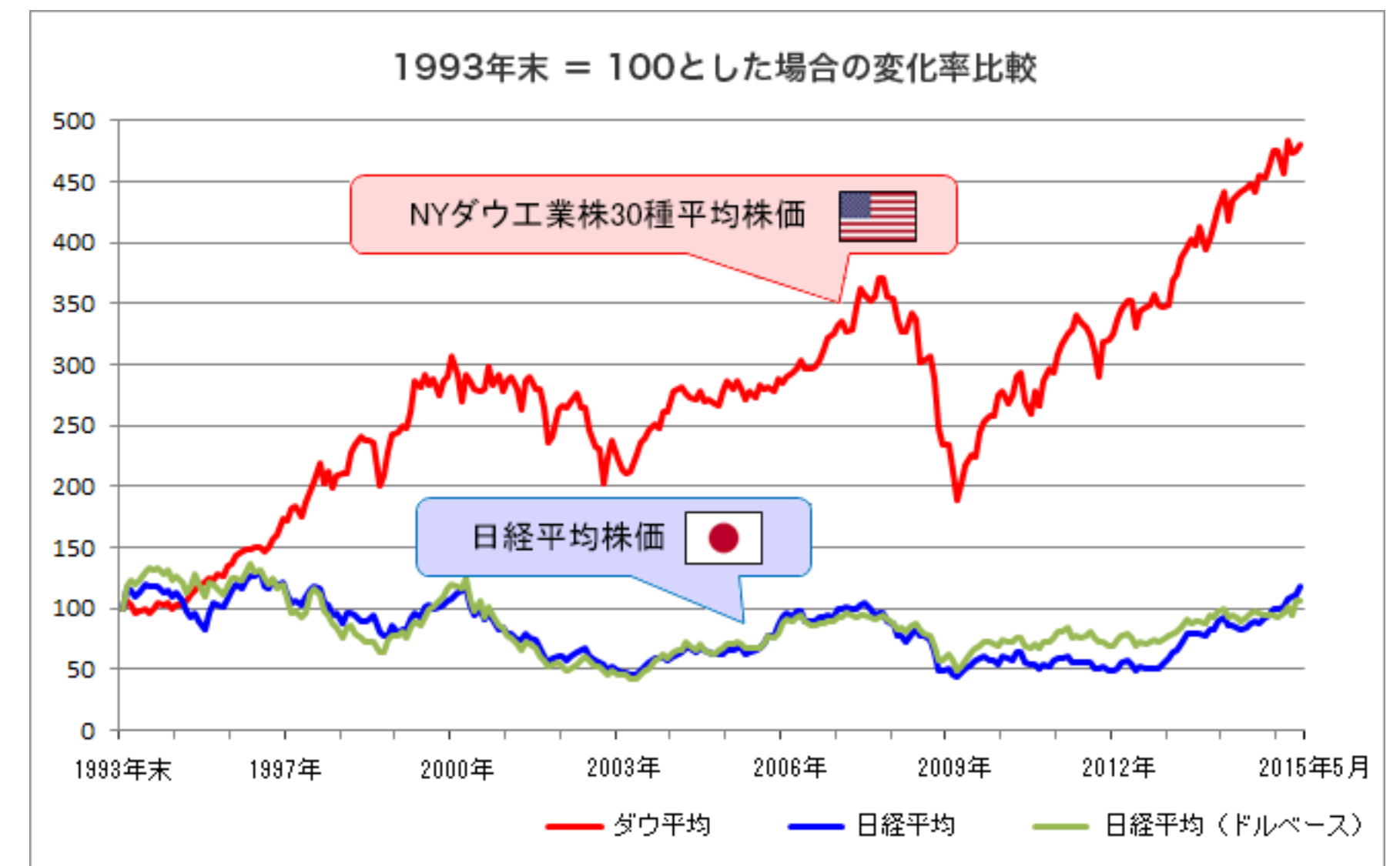
アップル、Google、マイクロソフト、Facebookなど

そのうちの3社はシリコンバレー（他の2社はシアトル）





アメリカ成長する国  
人口の伸び、テクノロジー  
日本はすでに成熟  
投資するならアメリカ  
世界中が米国株に投資、  
市場が大きいし  
見張られている  
米国は配当をしっかりと出す



投資信託 6000～10,000種類

97%は選ばないほうが良い

★アクティブ型は長期に合わない

メリットは分散して投資ができる

アクティブプロが選んで買ってくれる

★インデックス指標に基づいて運用

資産運用をして経済的な柱があることで  
『貢献する』ということにだけ  
集中していただける、良い循環に。

# 売り上げの方程式

$$\text{売上} = \text{顧客数} \times \text{単価} \times \text{頻度}$$

『リピート・継続客に支えられている  
ビジネスが1番強い』

# 事例① 山田養蜂場のアフターフォローがすごい！



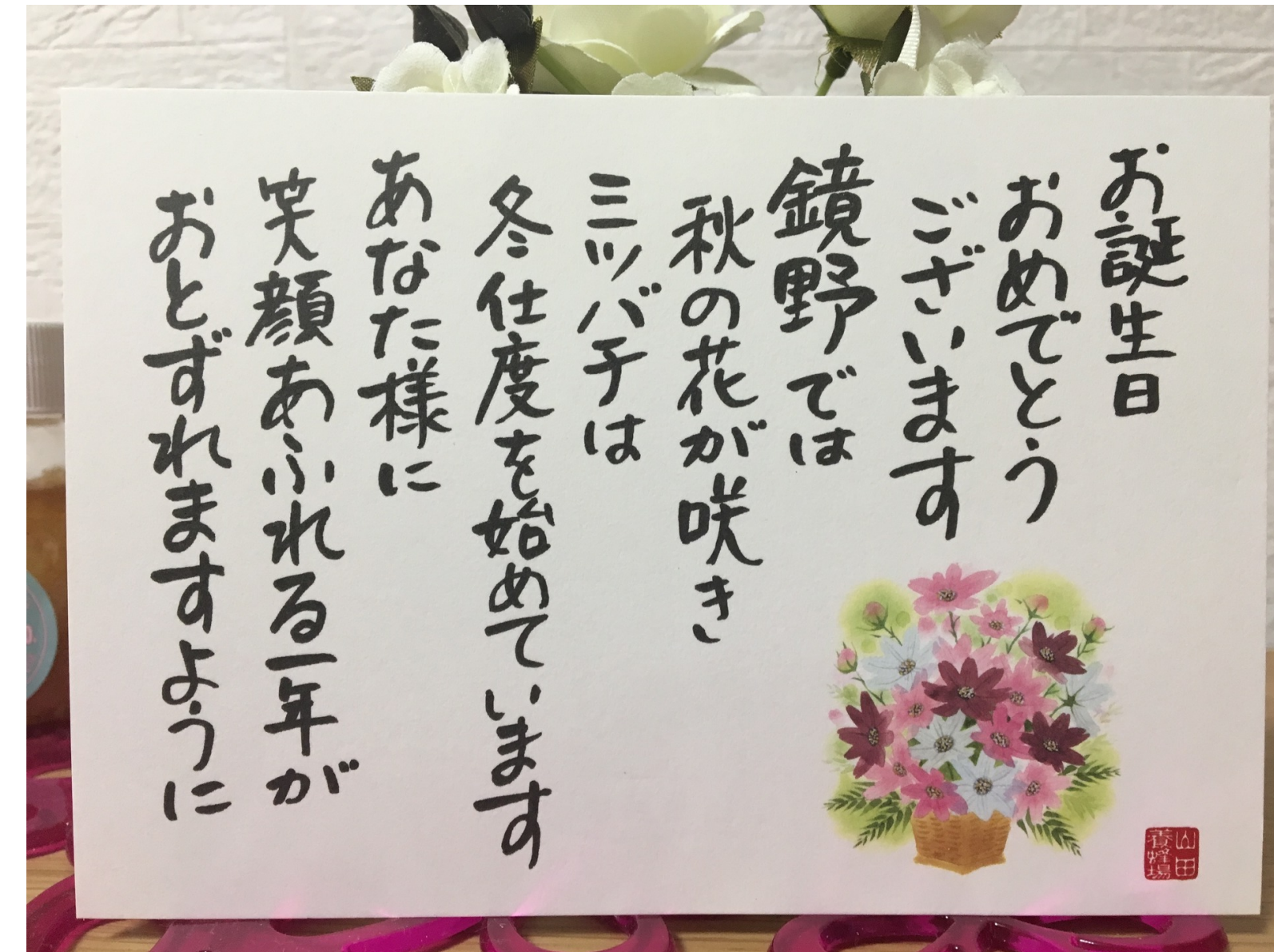
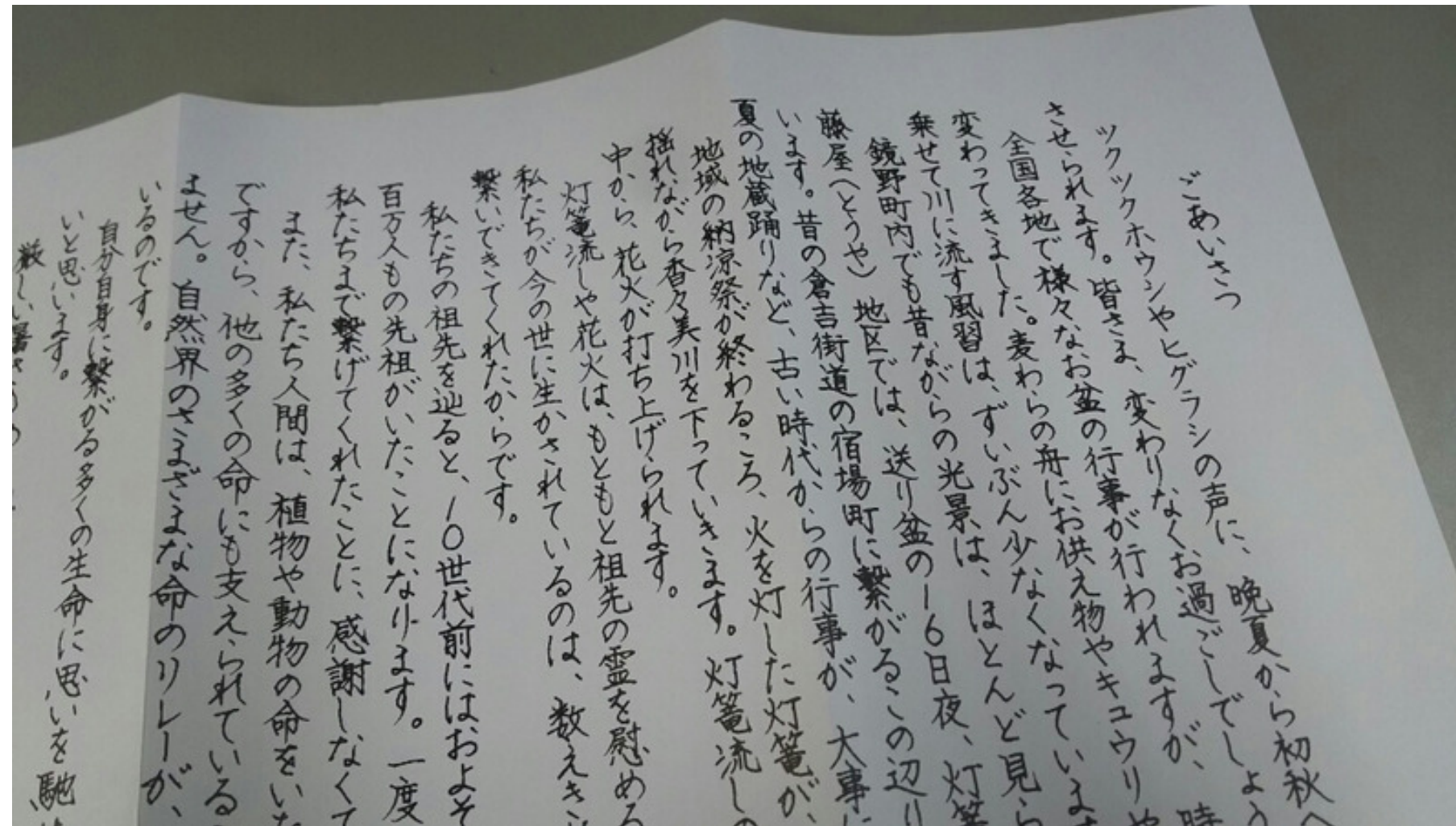
購入した時が気持ちのピーク  
そこから気持ちは下がっていく

## アフターフォロー5つのステップ

- ①お礼とともに想いを伝える(直筆風の手紙)
- ②社内の雰囲気、お客様への想いが分かる社内報を送る
- ③よくある質問と答えを送る
- ④こんな風に活用いただいていると活用事例を送る
- ⑤季節に合わせたお勧めの商品ご案内を送る

# これらのステップまんまをやっているのが山田養蜂場！

- ①お礼とともに想いを伝える(直筆風の手紙)
- ②社内の雰囲気、お客様への想いが分かる社内報を送る
- ③よくある質問と答えを送る
- ④こんな風に活用いただいていると活用事例を送る
- ⑤季節に合わせたお勧めの商品ご案内を送る



## コラボレーションの手順

可能性のありそうな会社をリストアップする

提案したい内容を書き出してみる

相手のニーズ(不足している資産)を把握する

書面にして提案し、契約書で合意形成する

相手を儲けさせる

継続的に感謝のコミュニケーションを取る

自分も設ける



人生は選択の連続  
未来を変えるのは今の選択  
どんな自分になるか  
どんな価値観を選ぶか  
どんな感情を選ぶかは  
この瞬間に今自分で決められる

# 心の状態を最高値に高める

好きな時間で満たす

幸せな環境作りをする

ネガティブな要素は排除していく

今日は何に貢献したか  
今日は何を学んだか



【寝る前に考えることを  
当たり前の習慣にする】

ぜひご一緒に楽しみましょう！

4月9日東京

4月17日大阪

『神メンタル』ベストセラー作家  
星渉さん講演会 (By 石尾ミミ)

4月10日東京

「マケブラ」ランチ会 &  
マーケティング講座



ベストセラー作家星渉・新刊『やる気しだいで人生は思い通り「神モチベーション」』出版セミナー 東京会場 (By 石尾ミミ)

まさに次世代経営の起点  となる4日間の体験を！

冬のマーケティング・ブランディング祭り

**マケブラ** 2/12 Sat. ~ 2/15 Tue.

**冬祭り** 20:00 ~ 22:00

参加無料 オンライン開催





人生はいつからでも変えられる！

皆さんがますますワクワクな未来へ  
向かえますように！