

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

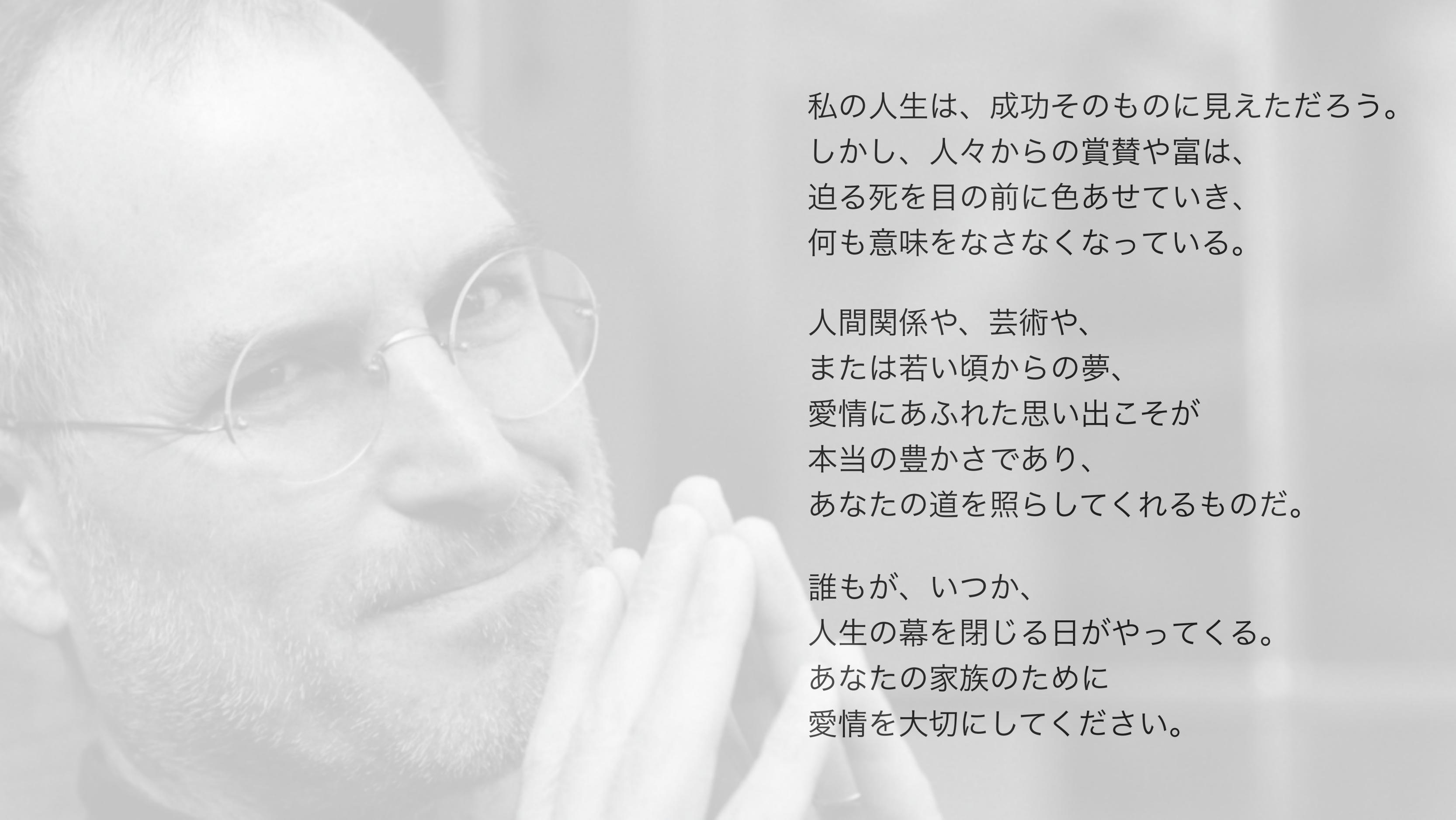
社会貢献活動



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。



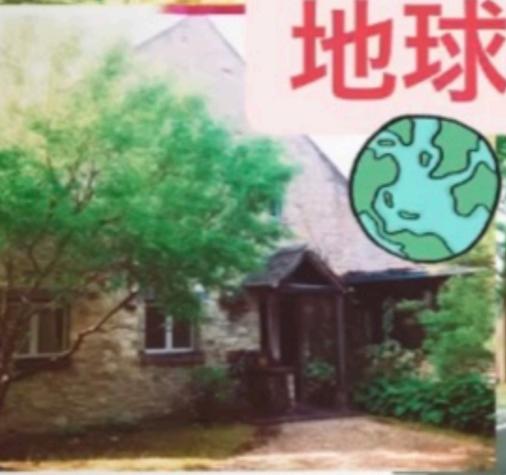
昔から、『老後リタイヤしたら
何がしたい?』と聞かれたら
やりたい事は2つだった。

- 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

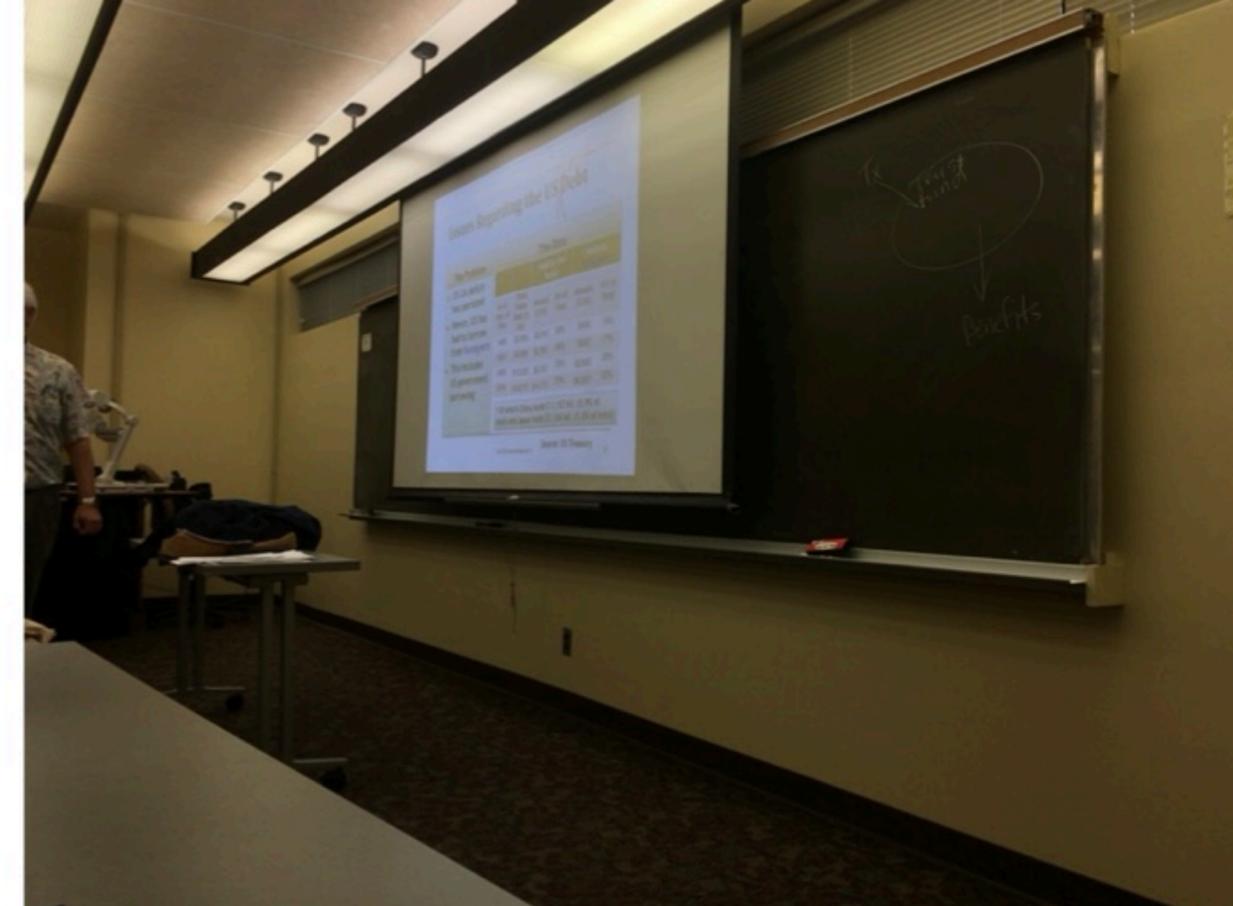


2019年 家族との時間を大事にしながら
無償で1年間、人生相談に乗り続けた

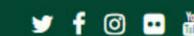
©copyright 2022 Mimi Ishio and Pina&Co.



海外の大学で大好きな学び。



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



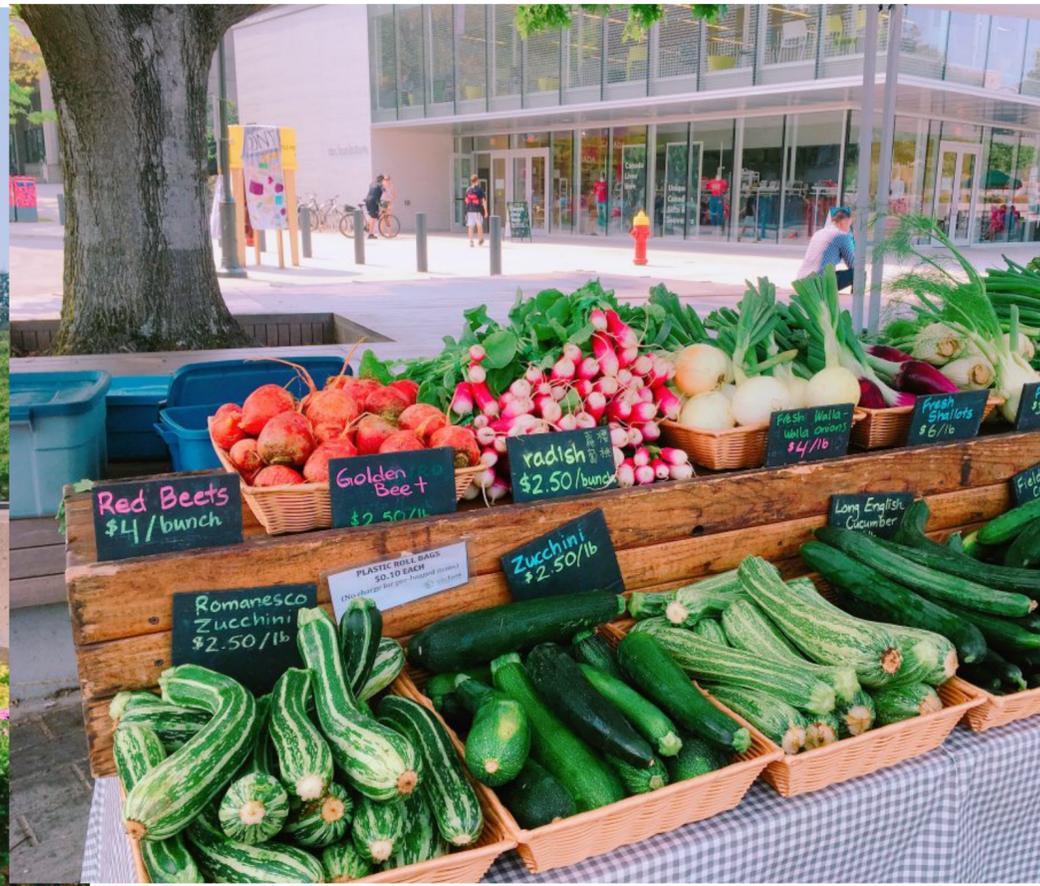
UNIVERSITY of HAWAII® at MĀNOA

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

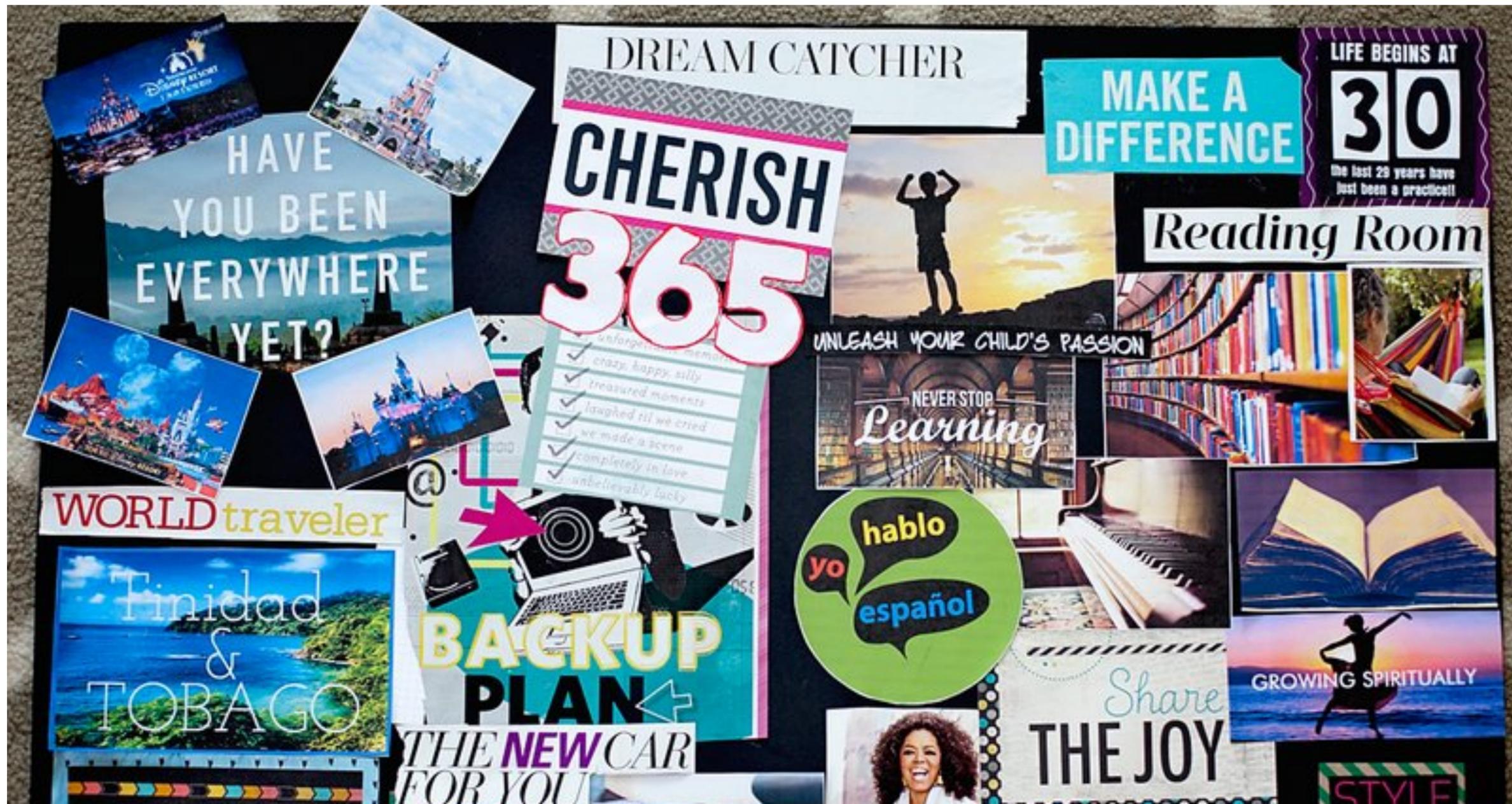
この10年をどう生きるか、
人生の一番大事な時期。
後で後悔しないように、
捨てるものを惜しみなく捨てて
未来へ向かう準備を整えること。

一度きりの自分の人生。

“～ねばならない”

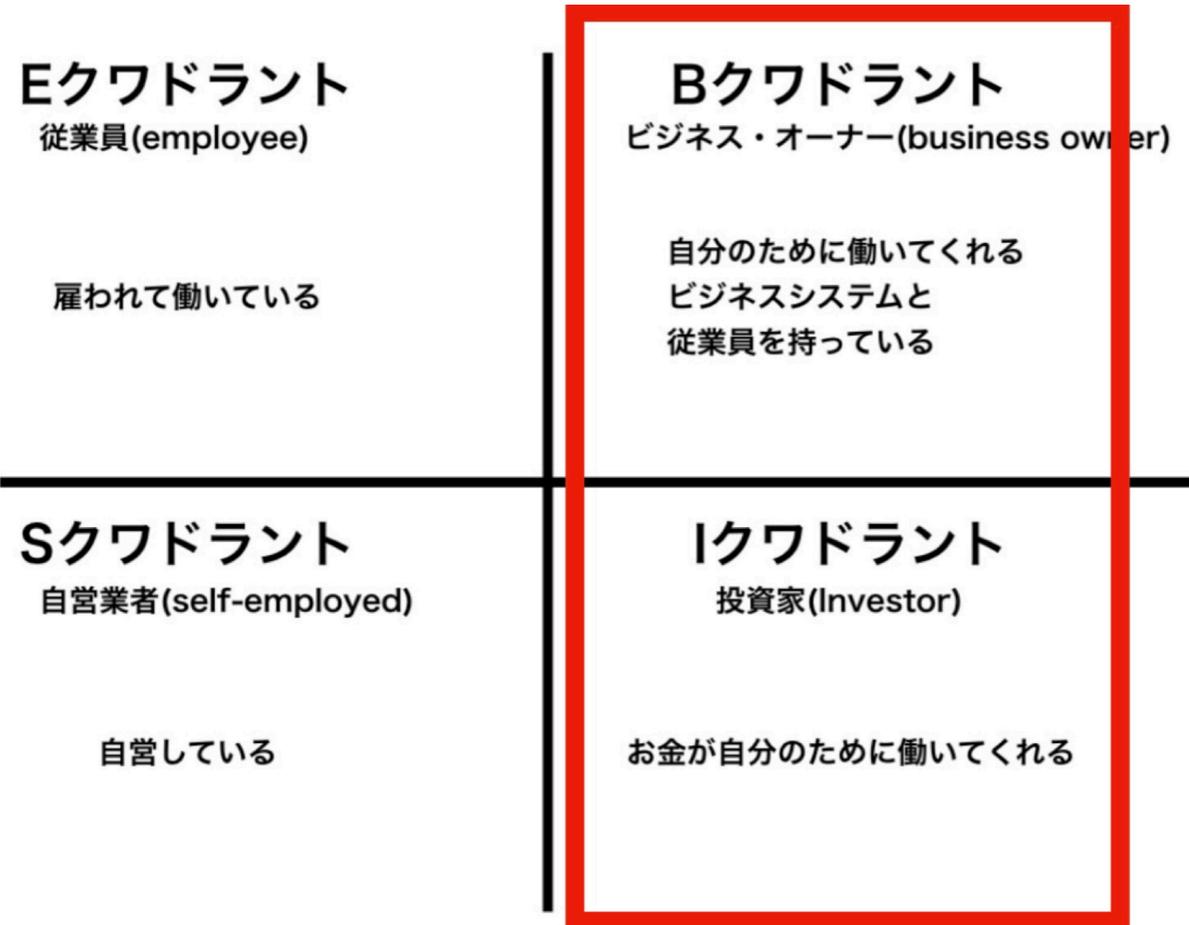
ってこと、ないんですよ🥰🥰

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

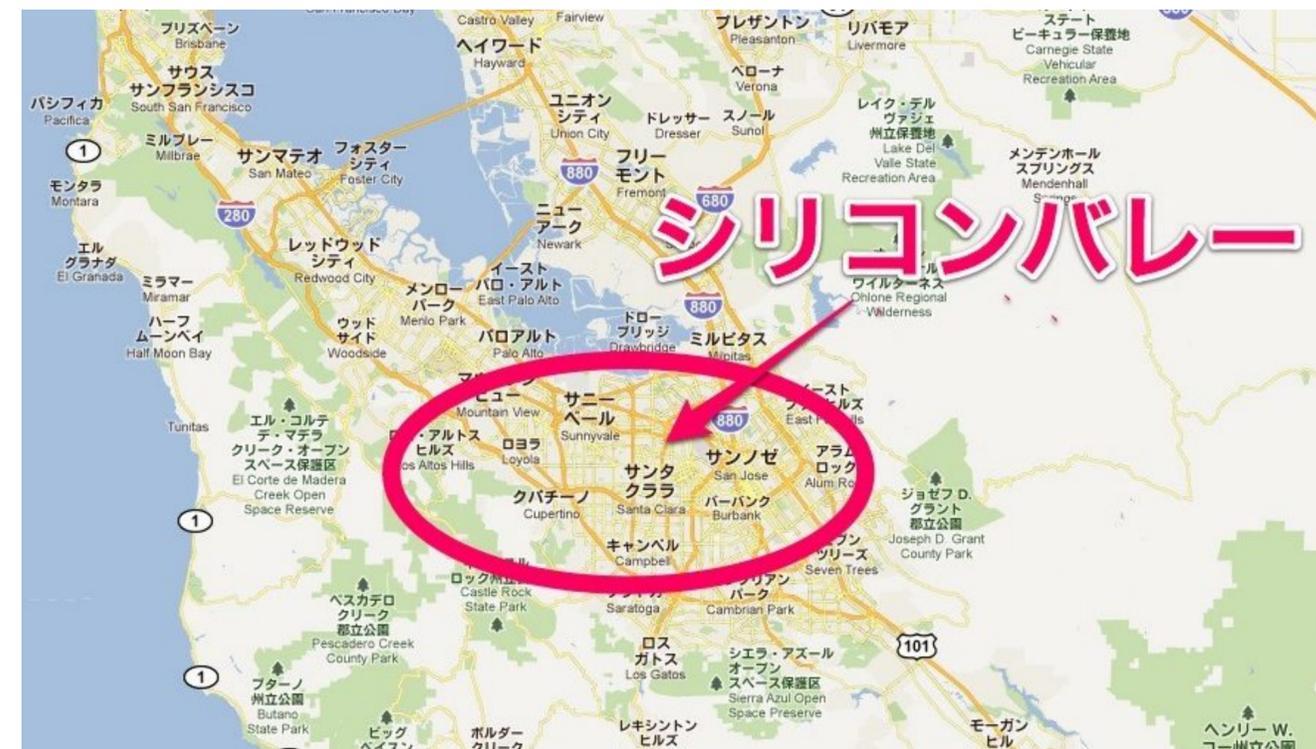
クパチーノと言えばアップル

サンフランシスコにはTwitter、Airbnb

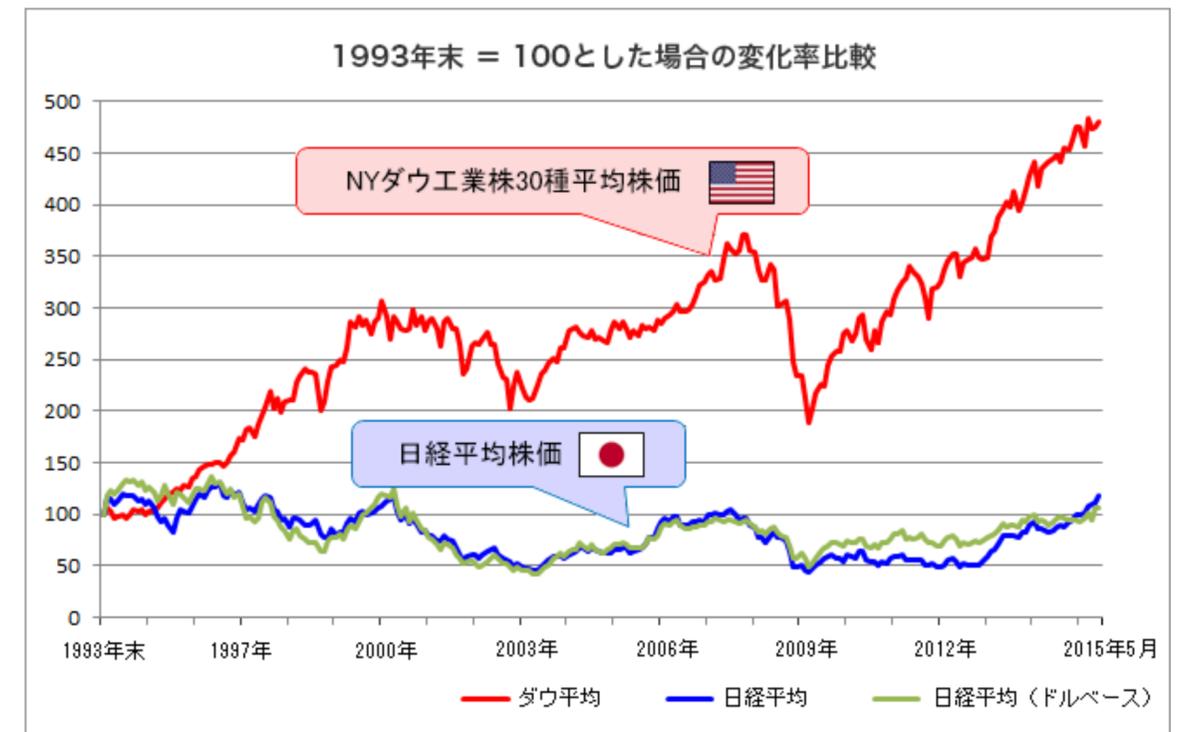
★世界で時価総額トップ5の企業はすべてテクノロジー企業

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！



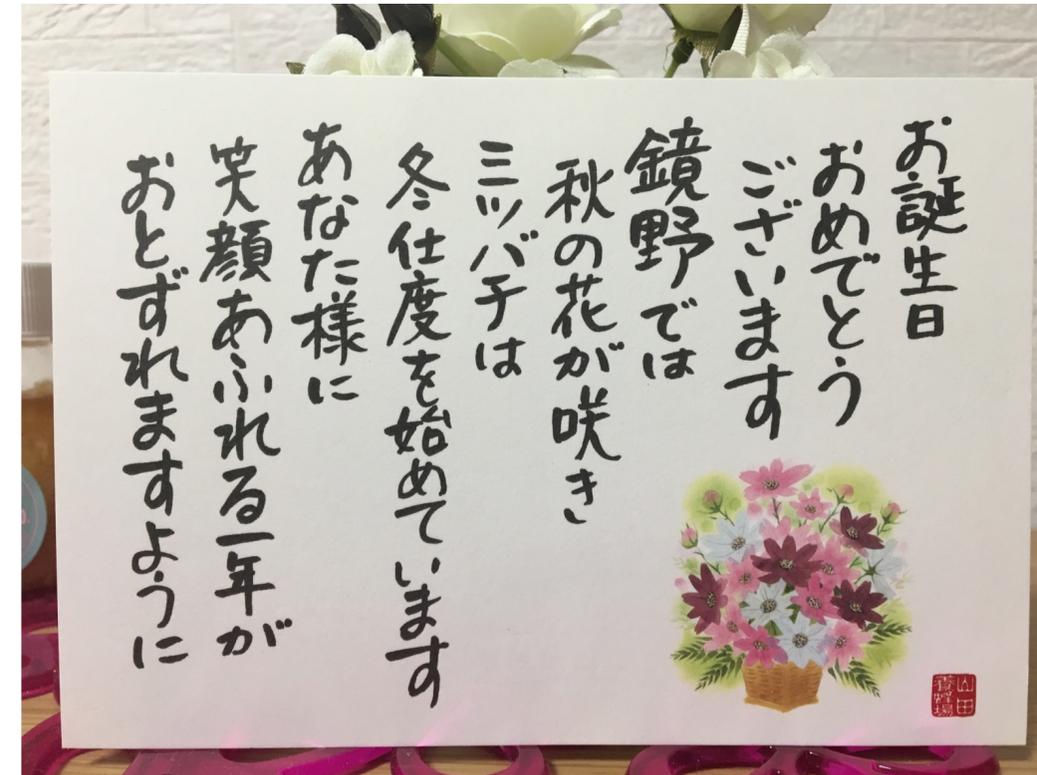
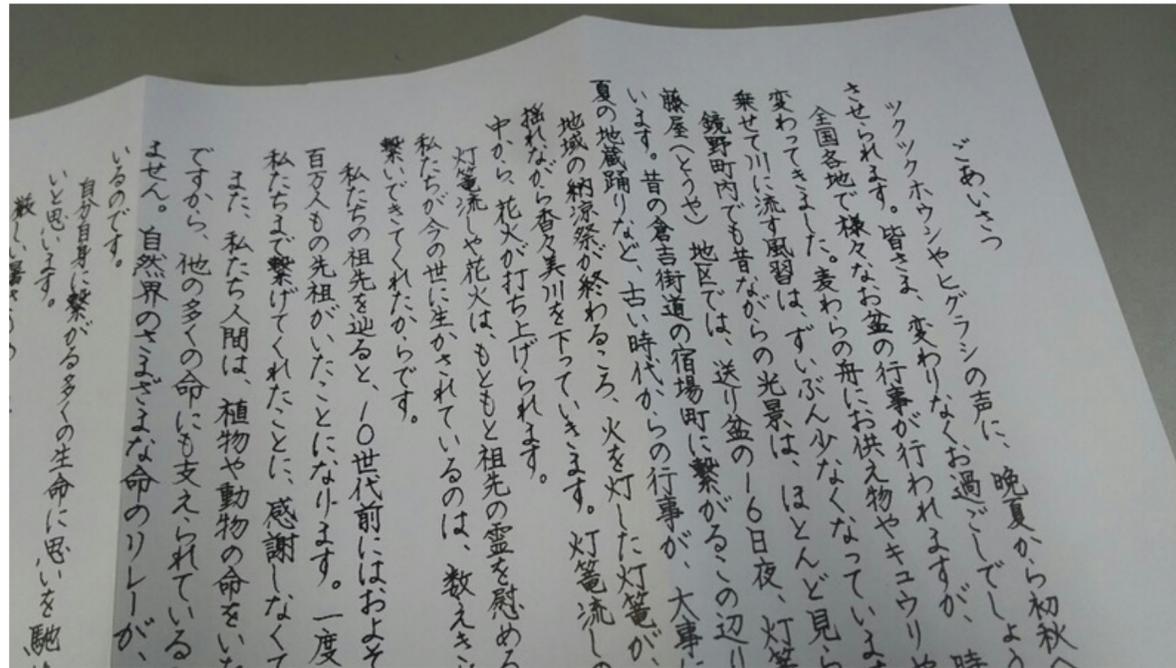
購入した時が気持ちのピーク
そこから気持ちは下がっていく

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！