起業から現在までのストーリー
情報発信をビジネスに活かす

- いま何をしている人？
  - 『世界観づくりをサポートする ブランディング・パートナー』
  - ブランディングサポート
    - 1、ブランディング構築（コンセプト作り）
      - ＝「誰が・誰に・何を・どうやって」お届けするか？
      - ＋マインドセット
      - 裏メニュー：プロフィール写真撮影
    - 2、デザイン制作　広告物など
    - 3、販促プロモーションサポート（継続）
    - 新しいことを一から学んでお届けしているのではなく、今までやって来たことを体系化して届けているだけ。
  - 昨年１２月から、オンラインスクール・フォトレッスン
- 起業前
  - ★SNSとブログ発信はしていたが、日記みたいな記事
    - （2005年から、sns・ブログ）
  - 百貨店のデザイナーとして１５年勤務
    - イベントの企画から関わり、広告物のデザイン制作
  - 2010年～　起業を考え始める
  - 2011年～
    - 会社に行きつつ、個人で仕事を委託受注
    - 2012年：一年間でどれだけ収入になるかチャレンジ
      - 収入が少なすぎて、働き方に疑問
  - 2012年秋：結婚　氏名を変更
  - 2014年～　交流会などに参加。名刺を配る
  - 2015年４月30日　百貨店を退社
- 起業後2015.5月～
  - ８月～：自分のブランディング構築
    - デザイン事務所として開業。オフィス契約
      - 自分の棚卸しをした。が、デザイナーの枠を超えられなかった
      - 仕事を、デザイン制作から、ブランディングに切り替えるまでに約半年。６ヶ月ほど迷走
        - 「マリさんがやってきたことはデザインだけじゃないですよね？」
    - 2015年７月：アメブロスタート
    - ★発信を、ビジネス中心に変えた。
      - 発信回数目標は週３回
        - 2015年11月：FB友達342人・フォロワー35人、アメブロ読者70人
    - ビジネス向けに発信を変えて、６ヶ月後の2016年春：初めてFB・アメブロで集客
      - 同時に、デザイナーを手放す方向に
      - 2016年４月：ブランディング５回講座・４万円
    - ２０１６年９月：メルマガスタート
    - 2017年４月：ステップメールスタート
      - 読者：2017年５月末：５０人
    - 現在：FB友達780名
      - 参照：2018年3月：メール講座プレゼント登録２３名
- 「情報発信をビジネスに活かすために大切なことは？」
  - 1、専門性を認知してもらうこと　同業者との違いは？
  - 2、〈届けたい人〉を一人決めること
    - 自分が届けたい人、自分のことを必要としている人、自分が本気になれる人
    - 〈届けたい人〉は、何に困っていて、何が欲しいのか？本当はどうなりたいのか？
      - 一人に決めるから、より強く届くものになる
    - 届けたい人に、与えたいイメージに沿って、意図を持って発信する
      - 人には色々な顔がある、どの顔を見せるか？優先順位を決める
    - その人に響く言葉や写真、好まれる装いで発信を。
      - 例：「寄り添い伴走します」「社長or経営者or事業主」
      - 何事も実験。３ヶ月試してみよう
    - 常に「目の前の人」と「目の前の人の未来」にフォーカス
      - どうしても、売上や収入、来月の支払いに目が行くことがあるが、意識してフォーカスを変換
  - 3、コツコツ、届け続けること　目的を明確に

行動できる自分であるために、言い聞かせていること

- やると決断すること　公言すること
- 目的を明確にすること
- やってから考える
- 年にひとつは何かにチャレンジ　コンフォートゾーンを超える体験を

採用教育費

- 2017年：768,692円
- 2016年：596,766円
- 2015年：80万円