

認定パートナー 講座2.0 基本ガイダンス





- 1 | 認定パートナー講座2.0受講の流れ**
- 2 | 講座受講における禁止事項や注意事項**
- 3 | 認定パートナーとして身につけるマインドセットとスキル**

- 4 | 認定条件～認定パートナーになるためには？～**
- 5 | 認定パートナーになることで手に入るもの**

1 | 基本はカリキュラムは動画講座で受講

2 | グループセッションでフィードバック&フォロー

3 | フォローアップ講座（隨時要望に応じて開催）



AIに記憶させて自分では考えず
にコンテンツを作ること



他者のコンテンツを無許可で丸
パクリや流用すること



他者を下げる、批判のみの発信
など



認定パートナーとして身につける マインドセットとスキルセット



マインドセット

01 学ぶのではなく実践を大事にすること

02 トライ&エラーで行動

03 オンリー1でありナンバー1

04 Simple is best (シンプルが最良)

05 商品は顧客と一緒に創り出す

06 自利利他の精神

07 積小為大の精神

08 五方良し (売り手、買い手、世間、環境、未来)



ビジネススキルセット

マーケティング

- ・トラフィックジェネレーション
- ・リストビルディング
- ・ファunnel設計

セールス

- ・オファー設計
- ・セールスプレゼン
- ・セールスライティング

サービス

- ・商品設計
- ・フォローアップ
- ・顧客体験の最適化



ブランディング

- ・コア・ブランドシンプルメッセージ
- ・ブランドストーリーテリング
- ・カテゴリーNo.1ポジショニング戦略



ビジネススキルセット～マーケティング～



トラフィックジェネレーション (Traffic Generation)

- 広告、SEO、SNS運用などで見込み客を引き寄せ、持続的に顧客を集めるスキル。
- 目的：ターゲット顧客を集め、興味を喚起する。



2. リストビルディング (List Building)

- 顧客の連絡先（メールリスト、LINE登録者など）を集め、長期的に育成するスキル。
- 目的：顧客と直接接点を持ち、購買までの関係を築く。



3. ファunnel設計 (Funnel Design)

- 見込み客を顧客に変えるプロセスを段階的に構築するスキル。全体動線の設計
- 目的：見込み客が段階的に購入まで進むようにファunnelを設計し、効率的にコンバージョンを達成する。



ビジネススキルセット～セールス～



・オファー設計 (Offer Creation)

- 顧客のニーズ&ウォンツを満たす魅力的なオファーを設計し、提案性を高めるスキル。
- 目的：顧客にとって魅力的なオファーを作り、購入意欲を高める。



・セールスプレゼン (Sales Presentation)

- プレゼンを通じて、オファーの価値を効果的に伝えるスキル。ビジュアルやストーリーテリングを活用して顧客を説得する。
- 目的：オファーの価値を分かりやすく伝え、購買意思を促す。



・セールスライティング (Sales Writing)

- 文章を使って顧客を引き込み、購買行動を促すスキル。ランディングページやメールなどで強力なコピーを作成。
- 目的：顧客に行動を促し、購入を決定させる。



ビジネススキルセット～サービス～



商品設計 (Product Design)

- 顧客のニーズに応じた商品やサービスを設計し、その価値を最大化するスキル。
- 目的：市場に適した商品を作り、顧客の満足度を高める。



フォローアップ (Follow-Up)

- 購入後のフォローアップを行い、顧客との関係を強化し、リピートや追加購入を促すスキル。
- 目的：顧客の長期的な満足度を高め、再購入や紹介を促進する。



顧客体験の最適化 (Customer Experience Optimization)

- カスタマーサポートやユーザビリティの向上を通じて、顧客が商品やサービスを利用する際の体験を最適化するスキル。
- 目的：顧客の体験を向上させ、ブランドロイヤルティを高める。



ビジネススキルセット～ブランディング



コア・ブランドシンプルメッセージ

- ブランドの独自性や価値を簡潔かつ強力に示すメッセージ。顧客が瞬時に理解できるシンプルな表現で、ブランドの核となるメッセージ
- 目的：ブランドの特徴や強みをシンプルに伝え、顧客に選ばれる理由を提供する。



ブランドストーリーテリング

- ブランドを物語として伝え、顧客に感情的なつながりを持たせます。共感や信頼を生み出します。
- 目的：ブランドの価値や魅力を物語として伝え、顧客の共感を引き出し、ブランドロイヤルティを高める。



カテゴリーNo.1ポジショニング戦略

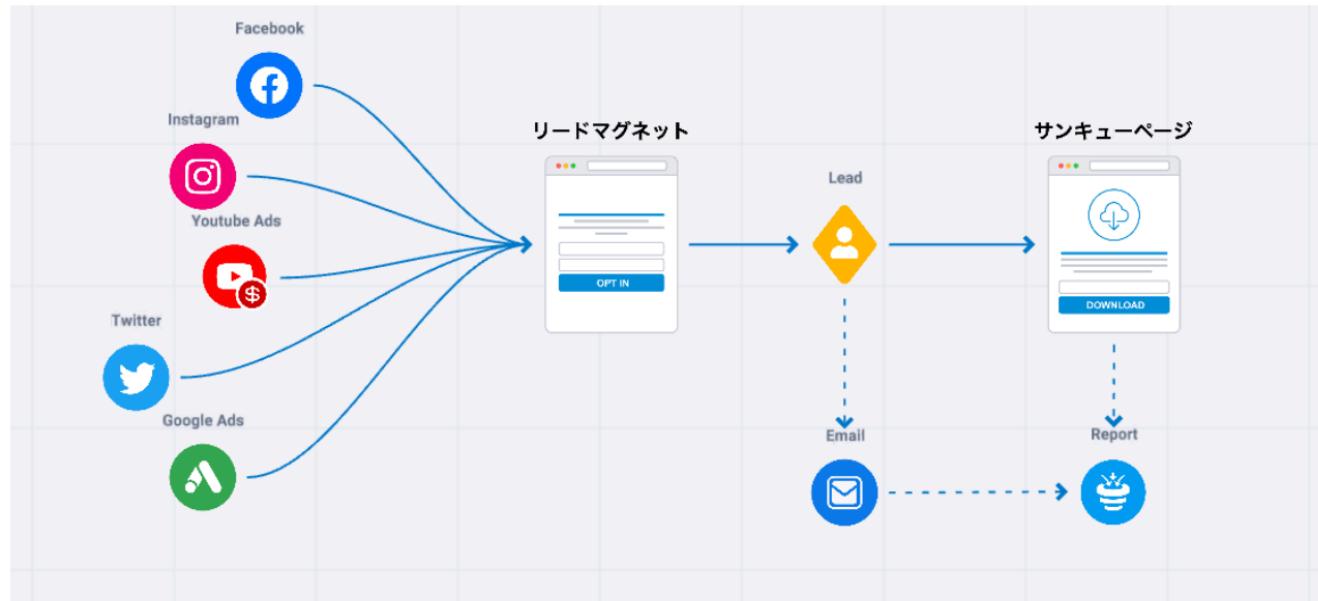
- 特定の市場カテゴリーで「ナンバー1」であることを明確にし、そのカテゴリー内のポジションを確立
- 目的：特定の市場カテゴリーで圧倒的な優位性を持ち、顧客にとって「ナンバー1」のポジションを確立

認定条件

～認定パートナーになるためには？～



レベル1のリードファネルを作成しローンチをすること





01

レベル1のリードファネルを作成しローンチすること

ローンチは無料でも広告運用でもどちらでも良い

数値的結果を検証すること

上記1と2の結果を認定パートナー申請フォームで申請で認定で銀バッチ付与

「コネクティッドワン認定パートナー」として活動OK

02

プロフェッショナルコネクティッドワン認定パートナー

5人以上有料契約者を紹介で金バッチを付与

案件等の優先紹介

認定パートナーになることで手に入るもの
～認定を取得してからが本当のスタート！～



認定を取得してからが始まりです！8つの認定特典！

- 作成したリードファネルの紹介（リストビルディングのみ）
- JVローンチ（バックエンド商品）の実施権利
- 認定パートナーページでの紹介
- コネワンビジネス合宿の主催権利
- バックオフィス支援
- 優先案件紹介
- 協業ビジネスの展開
- コラボ等の相談
- コネクティッドビレッジの素材活用権利



コネクティッドビレッジのリスト内で1回紹介

コネクティッドビレッジのリスト内で1回紹介

原則としてコネクティッドワンに関連した無料オファーであること

1度のみ



JVローンチの実施権利

- バックエンド商品の売上拡大。基本的に20万以上の商品がおすすめ。
- コネクティッドビレッジのリスト内でキャンペーン期間中2~3回紹介
- 認定パートナー同士での紹介
- バックエンド商品のアフィリエイト化
- 内部ローンチで実施
- 期間限定動画講座→セールスLP（無料個別相談誘導）



認定パートナーになることで手に入るもの

認定パートナーページでの紹介

コネクティッドワンアカウント内で利用者に情報が共有

[サポートTOP](#) | [認定パートナー相談](#) | [ピレッジSNS](#) | [テンプレ販売](#)

コネワン認定パートナー 紹介ページ

「詳細はこちら」をクリックすると詳しく相談できる内容、プロフィールが記載されています。
ご相談はそれぞれのWebページにてご確認ください。



高橋由香
ファネルクリエイター

相談可能内容

- ✓ Webサイト&ファネル制作
- ✓ コンサル・コーチング



まりな
SNSプロデューサー
WEB集客仕組み化サポート

相談可能内容

- ✓ Webサイト&ファネル制作



大場靖子
オンライン起業コンサル＆
マインドセットコーチ

相談可能内容

- ✓ Webサイト&ファネル制作
- ✓ コンサル・コーチング



認定パートナーになることで手に入るもの

コネワンビジネス合宿の主催権利

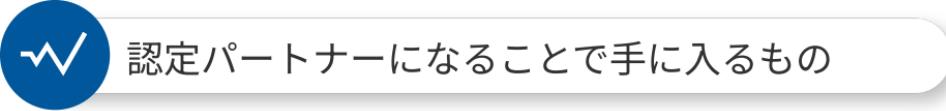
CHECK!



コネクティッドビレッジと共催や協賛が可能



講師派遣も可



バックオフィス支援

制作、運用代行などリソースが足りないときに相談可能



優先案件紹介

POINT 01

コネクティッドビレッジの仕事や来た案件で優先紹介

POINT 02

認定パートナー講座受講者同士で案件募集も可能



協業ビジネスの展開



POINT

01

コネクティッドビレッジとの協業ビジネス

POINT

02

提案書・企画書を出していただく



認定パートナーになることで手に入るもの

コラボ等の相談

POINT 01

コネクティッドワンの無料説明会の代行

POINT 02

共同講座などの提案

コネクティッドビレッジの素材活用権利



POINT **01** 講座で利用した資料や内容

POINT **02** HP素材