

# 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（随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
- ファネル設計

### 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. ファネル設計 (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。全体動線的设计
- 目的：見込み客が段階的に購入まで進むようにファネルを設計し、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、そのカテゴリー内で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



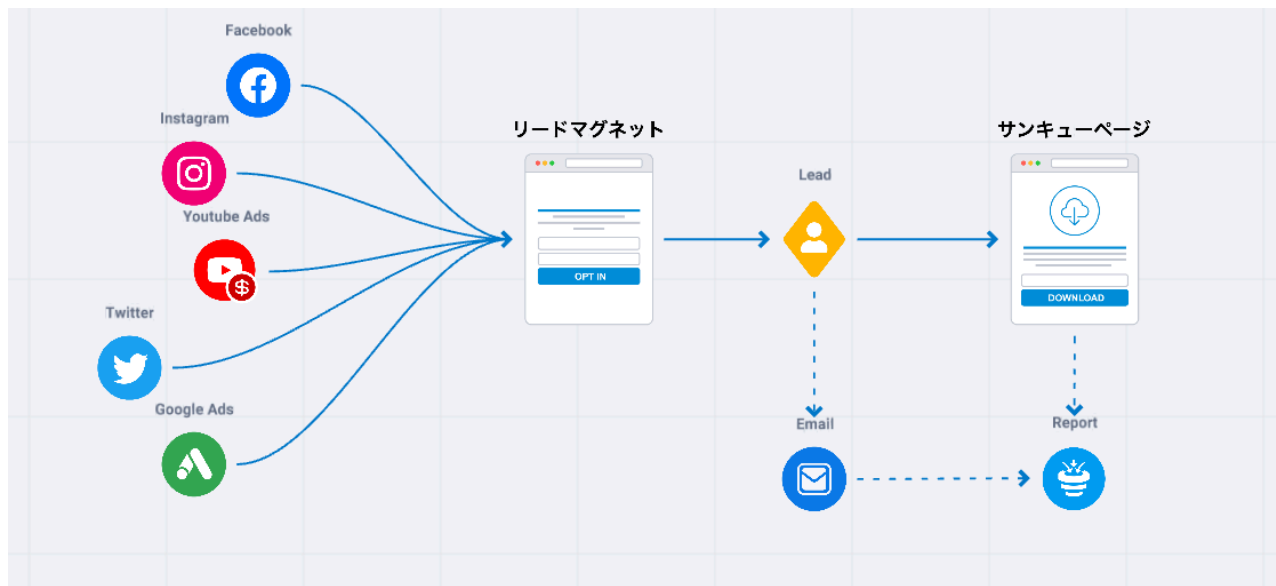
# 認定条件

～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をすること

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





認定パートナーになることで手に入るもの

## 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



認定パートナーになることで手に入るもの

## 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



認定パートナーになることで手に入るもの

## 優先案件紹介



コネクティッドビレッジの仕事や来た案件で優先紹介



認定パートナー講座受講者同士で案件募集も可能



認定パートナーになることで手に入るもの

## 協業ビジネスの展開



コネクティッドビレッジとの協業ビジネス



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



01

コネクティッドワンの無料説明会の代行



02

共同講座などの提案





認定パートナーになることで手に入るもの

## コネクティッドビレッジの素材活用権利



講座で利用した資料や内容



HP素材