

ストラテジーコンサルセッション

マーケティングコンサルセッション

ダイレクトセールスマーケティングセッション

マーケティングベーシックセッション



あなたの本業の活性化を支援する! 最強のビジネス パートナーシップ

ラーニングエッジでは、あなたの本業の活性化を支援しながら、あなたと共に成長発展していける、ビジネスパートナーを募集。毎月のビジネスパートナー研修などの詳細をご紹介します。

事業のパートナーとして活動をサポート！ あなたの本業の活性化を支援いたします



新たな収益源の柱が作れる！

ラーニングエッジの各種講座を、あなたの既存のお客様にご案内いただくことにより、新たな収益基盤を構築いただけます！説明会にお客様をご案内いただくだけで、あとはラーニングエッジが営業・販売・フォロー致します。
※ご案内メールのテンプレート、ご案内ページを御社へ提供！

本業の活性化に！ ※経営者層をターゲットとするビジネスの方は特におすすめ

セールスファネル強化、FFMBモデル強化、オンライン化の支援
※ビジネスパートナーの活動を通じ、皆様の本業活性化を実現します。
※新規見込み顧客の開拓にご利用いただけます。
※活動を通じて御社の商品・コンテンツの販売は可能です。



マーケティング&セールス・コンサルティング支援

第1段階：本業のセールスファネル整理
第2段階：ラーニングエッジをリンクさせた本業活性化
※月1回の研修（前半）で実施。何度でも受講可（最大60回）
※マーケティング実務講座あり

■ラーニングエッジのビジネスモデルを公開

- ・各種ノウハウの公共有
 - ・全営業マニュアルの共有
 - ・セミナー運営マニュアルの共有
- ※ラーニングエッジのマーケティング、営業の全内容を公開

■講師登壇ノウハウが得られる

- ・認定トレーナー研修1回参加権有
- ※あらゆるセミナー登壇における講師としてのポイントを押さえられます

■講座受講特典

1. マーケティングブレイクスルー大学受講券
 2. ブレイクスルーシリーズ (MBS2)
- ※1,232,000円の特典

■ジョイントベンチャー企画

地域の各業界の事業主様をパートナーとしてまたはパートナー同士で各種JV企画をプロデュース。

■追加・新規の商材が追加される

弊社で扱う海外セミナーや新しい講座も、弊社の基準に則り、ご紹介いただける商材として随時追加！

■各種割引特典

- ・プラチナメンバーシップ
 - ・MBS法人プラン
 - ・認定トレーナー
- ※対象講座を各種割引価格で受講可

ビジネスパートナーの活用例

活用イメージ1

法人開拓の集客商材としてラーニングエッジを活用

フロントエンド（集客商品）としてMBSを活用し、バックエンドとして自社商品をご案内いただく。

フロントエンド（集客商品）



BREAKTHROUGH

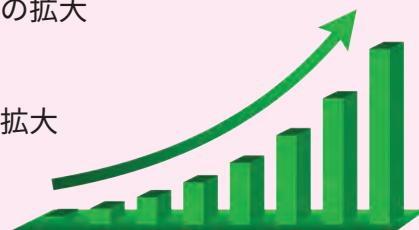
リーチが難しい経営者、
幹部層の方々への
新規アプローチとして利用



バックエンド（収益商品）

見込み顧客の拡大

御社商品の
販売機会の拡大



活用イメージ2

既存顧客の満足度向上を図るために活用

既存顧客にラーニングエッジの講座をご案内することで、更なる満足度向上につながる。

フロントエンド（集客商品）

既存のお客さまの
満足度アップ

収益化できていない
顧客リストの収益化



バックエンド（収益商品）



BREAKTHROUGH

ビジネスを拡大させたい
経営者、幹部層の方々へ
ラーニングエッジ講座をご案内



活動例

ラーニングエッジのマーケティングセミナー説明会（無料）を
既存のお客さまにご案内！あとは弊社にお任せ！

御社

ラーニングエッジ

説明会を
お客さまに
ご案内

無料
説明会

3日間の
集中講座

その他の
ラーニングエッジ
講座

新商材

※一度ご紹介いただいた受講生は担当のビジネスパートナーのお客様として固定化され、別講座を受講の都度フィーが発生します。

マーケティング & セールス・コンサルティング支援

ラーニングエッジの成功&失敗事例、実際の集客方法など
現場の事例、最新情報を大公開!

ストラテジーコンサルティングセッション

講師：須田照丈

御社のコンテンツ及び MBS 販売のストーリーを明確化。須田のファシリテートをもとに御社のターゲットの明確化をし、御社のセールスファネルを確立。その後、本業とラーニングエッジをどのように組み合わせて本業の活性化をするかを構築します。それに加えてラーニングエッジの集客の施策もお伝えします。

カリキュラム（例）

1. ターゲットの明確化
2. SF の構築
3. 67 の集客システム
4. 目標設定・行動計画



ダイレクトセールスコンサルティングセッション

講師：金澤千紘（認定トレーナー）

効率的に受注を最大化するセールス方法として、ラーニングエッジの営業施策やセミナーノウハウを共有。紹介営業の方法など、集客の最大化に効果的な営業手法をお伝えします。

カリキュラム（例）

1. セミナーでのクロージングの方法
2. 人脈マップの作り方
3. セミナー運営の仕方
など



マーケティングコンサルティングセッション

講師：日吉祥平（ラーニングエッジマーケティング責任者）

WEBを活用した新規顧客獲得の方法を明確化。セミナーズを用いてビジネスパートナーのあなたのコンテンツ開発やリスト獲得、ブランディング、収益化をサポートします。また、リスト取りや FB 広告運用・コラボ先の選定など日常的に行っている集客施策の基礎をお伝えします。

カリキュラム（例）

1. 集客方法についての質疑応答
2. 新規集客のためのリスト取り
3. ブランディング
4. ラーニングエッジで成果が出ている集客方法の紹介
など

マーケティングベーシックセッション

講師：日吉祥平（ラーニングエッジマーケティング責任者）

WEB マーケティングリテラシーの向上と御社だけ WEB マーケティングにて集客できる力を養成。リスト取りやメール配信、FB 広告運用など WEB 集客に効果的な方法をお伝えします。WEB マーケティング初心者を対象にしているため、御社の WEB マーケティング担当の方もご参加いただけます。

カリキュラム（例）

- WEB マーケティング基礎
- リスト構築の基本
- 見込み顧客にお申し込みいただく方法
- 売れる文章の書き方
- HP 作成の基本
など



あなたの本業の活性化を支援する！ 最強のビジネスパートナーシップ

お問い合わせ・個別相談はこちら

1) ご質問・お問い合わせはラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください

セミナーの講座休憩中など、ラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください。

2) ウェブサイトからお問い合わせください。(24時間受付)

ウェブサイトからもお問い合わせいただけます。

個別相談(無料)も行っておりますので、お気軽にお問い合わせください。

<https://seminars-channel.com/businesspartner/>



3) お電話にてお問い合わせください

電話番号：**03-5348-5901** (平日：10時～18時まで ※土日祝日休み)

メール：**customer@seminars.jp** (件名：ビジネスパートナーについて) (24時間受付)

※3営業日以内にお返事いたします。

MEMO

MEMO



ラーニングエッジ株式会社

ラーニングエッジは、人を幸せにする会社でありたい。志高く、愛と徳と信頼をベースに経営をしたい。

そのために、世界中の感動的で素晴らしい教育コンテンツを最高のサービスで届けて、関わるみんなを豊かで幸せにしたい！我々は、世界ナンバーワンの教育の流通会社を目指し、道徳的な価値あるコンテンツを必要な人々に届けて、この世界をより良い場所にしてみたい。そんな想いで日々努力を重ねている会社が、我々ラーニングエッジです。

ご質問・お問い合わせはラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください。

電話番号：**03-5348-5901**

(平日：10時～18時まで ※土日祝日休み)

メール：customer@seminars.jp

住所：東京都新宿区西新宿 8-4-2 野村不動産西新宿ビル 4F

主催：ラーニングエッジ株式会社