

商談に結び付きやすい掲載ページの作り方

はじめに

- ❏ 『しんきんコネクト』をはじめとするビジネスマッチングサイトは、いまや多くの事業者が利用し、販路開拓ツールの一つとして定着しつつあります。
- ❏ 一方で、その手軽さ故に各ビジネスマッチングプラットフォームでは掲載情報が膨大になり、自社の情報が他社の情報に埋もれてしまいがちです。
- ❏ このような状況でバイヤーに自社の商品をPRするためには
 - ① まずはバイヤーに目をとめてもらう＝**興味を惹く**
 - ② 興味を持ったバイヤーに自社商品を理解してもらう＝**過不足なく情報を伝える**の2点が重要となります。
- ❏ マッチングの機会増加、円滑な商談実施に向け、本チラシをご活用いただけますと幸いです。

バイヤーに聞く！こんな掲載ページをつくってほしい！

日々多くの商品情報に触れているため、**製法のこだわり**や**商品開発のきっかけ**など、他社との差別化要素があれば**興味**が惹かれます！
また、販売実績や保証対応(返金・返品)が明記されていると、担当者としては上司に相談しやすいです



大手小売会社様



大手雑貨卸業者様

多忙のため、たくさん説明文を書いていただいても、細部まで読み込むことができません。**一目で商品の特徴がわかる掲載写真**があると助かります！

弊社は工事会社のため、サプライヤー様とは長期的なお付き合いを前提としています。そのため工事に必要な**保有資格**、**技術力**や**経験**等に関して、**具体的な実績**を用いて記載していただくと、安心して商談を行えます！



大手工事会社様

成約事例のご紹介

売りたい

- 家具工房Peek 様
- 高い技術力で木材を活かした「安全素材」が強みの家具を自社で製作、販売中。
- 現在既にEC販売に取り組んでいるが、更なる販路拡大に取り組みたい。

買いたい

- 株式会社丸金 様
- 1937年の創業以来、日本の「技」を活かした生活用品の卸売業を営む。
- 自社直営のEC販売を開始し、取り扱い商品を拡大中。

丸金商店



自社商品をECで取り扱ってもらえば売上増加に繋がる！
ブランド力のあるバイヤーに取り扱ってもらえば顧客信頼度もアップ！



自社のブランドイメージと商品特性がマッチしている！
非対面販売でも実績があり、商品発送なども問題なさそう！



ご不明点は下記までお問い合わせください。



0138-62-1253



道南うみ街信用金庫

業務部

売りたい情報ページ <見出し>

提供商品・希望商品一覧

売りたい（提供商品・サービス）情報一覧

家具工房 Peek
昭和レトロ
「元気のよい発色の素材であること」
「有害物質を含まない安全な...」
製造業 家具・装飾品製造業

買りたい（希望商品・サービス）情報一覧

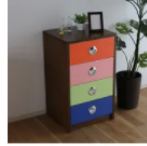
株式会社そごう・商社
ヴィーガンスイーツ
百貨店で販売できる菓子を探していま
す。...

【ニーズタイトル・トップ写真・リード文】

- ☑ 「売りたい情報ページ<詳細>」のタイトル、添付写真、「ひとことコメント」の冒頭部分が記載されます
- ☑ バイヤーの興味を惹き、クリックしてもらうため、**キャッチーな写真、文章**を心掛けましょう。

売りたい情報ページ <詳細>

写真ギャラリー



チェスト45 4段 ダーク

売りたい（提供商品・サービス）情報

商品・サービス名	昭和レトロ
商品コード（型番等）	1
商品説明URL 1	https://www.coubou-peek.com/
商品説明URL 2	https://item.rakuten.co.jp/coubou-peek/c/0000000121/
商品説明URL 3	https://store.shopping.yahoo.co.jp/coubou-peek/cccea2f5b2b.html
ひと言コメント	「元気のよい発色の素材であること」「有害物質を含まない安全な素材であること」この二つを最低条件に探して探して、出会った素材が「メラミン素材」です。このメラミン素材とは、キッチンなどのワークトップに使われている素材で硬度が高く、耐熱性・耐水性・耐摩耗性に優れ、傷ににくいなどの特長があります。また発色の場合も塗料の素材にこだわり、更に「ウレタン塗膜」という工法で汚れや傷に強くメンテナンスも楽です。『生産物における損害賠償補償』の生産品補償の保険に加入済
提供内容	家具工房 Peekでは、ショップで販売している商品を作成しているだけでなく、オフィス家具や店舗什器なども制作しています。ネットショップでは見られないほど大きなものを作ったりすることもあります。

【商品写真】

- ☑ 商品の訴求のために写真は必須です。
「商品写真で判断する」というバイヤーも少なくありません。
- ☑ 例えば、食器であれば「料理を盛り付けている写真」などです。
利用シーンをイメージしやすい写真もあるとよいでしょう。
- ☑ 商品写真がない場合は、設備や工場の写真、関連するイメージ写真などを掲載しましょう。
- ☑ 写真の過度な加工は避けましょう。
サンプルを送付する際のマイナスイメージに繋がりがかねません。

【ひと言コメント】

- ☑ 商品のPR文を記載しましょう。
- ☑ 多くのバイヤーは既に類似商品を取り扱っています。
他社との違いが具体的にわかるように自社商品の強みをPRしましょう。

ECストア

【商品説明URL・提供内容】

- ☑ 既に自社商品を取りまとめた**カタログ**、**ECストア**などがある場合はそちらのリンクを掲載しましょう。
- ☑ 自社商品の**取引条件**（**ロット**、**賞味期限**、**納期**など）について必要な情報を記載しましょう。

【リンク先】

- ☑ 商品規格が記載されたECサイトや会社HPなどなるべく**多くの情報**をバイヤーに届けましょう。

留意事項

- ・本チラシに記載の内容は2022年1月時点のものです。
- ・利便性向上のため、本サイトは随時改善予定です。これに伴い、仕様や機能等が予告なく変更となる可能性がございます。
- ・本チラシは、信金中央金庫が信頼できると判断した情報に基づき作成したものです。
- ・本チラシはしんきんコネクトを活用した商談の実施、成約を保証するものではありません。