# Solution Biz-Create Sales Pro 使い方ガイド



# 目次

1. はじる	めに	3
2. Biz-	Create Sales Pro でできること	3
3. PR /	ページを作成する	4
4. 商談	をオファーする	3
5. 商談	を管理する	2
付録	YouTube 動画をアップロードする	ó
付録	商談先企業情報詳細画面イメージ	3

# Sales Pro 利用ガイド

# 1. はじめに

Biz-Create Sales Proをご利用いただきありがとうございます。 この『利用ガイド』は、いち早くBiz-Create Sales Proをご活用いただくために、 基本的な使い方や効果的に商談を進めていただくポイントなどをまとめて紹介しております。 お困りの際は、ぜひ本ガイドをお役立てください。 ※本ガイドはwebページ版も公開しております。文章例を記載しておりますので、あわせてご活用ください!

# 2. Biz-Create Sales Pro でできること

Biz-Create Sales Proは、営業活動におけるPRページの作成、商談先のターゲティング、商談の申入れ、商談の管理をワンストップで提供し、お客さまの営業活動を効果的にサポートするサービスです。

## ターゲット顧客とダイレクトに繋がる

これまで接点のなかったBiz-Createの優良な顧客基盤の中から、

お客さまがお持ちの商品・サービスのターゲットとなる企業を部署・役職などの担当者ベースで検索、

さらにはターゲットの興味関心情報・企業情報を確認した上で、営業活動を開始。より多くの企業と接点を持つことが 可能となり、効率的な商談を実現できます。

## 営業活動のPDCAサイクル確立

自社 PR ページの閲覧履歴や、商談相手からのフィードバックにより、「どのような企業が自社に興味を持っているのか?」「商談が進まなかった理由はなにか?」など、次の商談に役立つヒントが得られます。継続的な営業活動の改善を 実現します。

## デジタルを活用した営業スタイルの確立

Biz-Create Sales Pro なら動画や PR ページを活用したプロモーションから、ターゲット顧客の選定、商談内容の社 内共有まで、すべてを可能に。カンタンな操作でお客さまの営業活動のデジタル化をサポートします。



# 3. PR ページを作成する

#### PRページを作成してみよう

ホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「PRページを作成・確認する」より作成をはじめます。 お客さまの事業・商品・サービスの魅力をより効果的にプロモーション頂くための機能を用意しております。

#### タイトルを作成しよう

●PRページのタイトル

お客さまの事業・商品・サービスを表す内容をタイトルとして記載します。

●アイキャッチ画像 PR ページの一番はじめにおおきく表示される画像です。 お客さまが、最も他社に PR したい商品・サービスを表す画像や企業ロゴなどを掲載することで、素早く興味や注 目を集めることが期待できます。 ※対応ファイル形式(静止画のみ):JPEG 形式、PNG 形式、BMP 形式 ※推奨比率:10:3 (横 1000px、縦 300px を推奨します)

●こんな課題解決できます(登録画面では「解決できる課題」と表示されます) お客さまの事業・商品・サービスを通じて、誰のどのような課題を解決できるのか?具体的に記載をすると効果的 です。

#### ●参考資料

既にお持ちの事業・商品・サービスのパンフレットやリーフレットを掲載します。 公開後、どんな業種に何回ダウンロードされたかを見ることができます。 ※対応ファイル形式:PDF 形式、JPEG 形式、PNG 形式、BMP 形式 ※最大サイズ 15MB



Point

・タイトルは、事業・商品・サービスを一言で表現するとより分かり易くなります。 ・より重要な情報やキャッチーな特徴をできるだけここに記載するようにしましょう。 相手先の心をつかみ、より詳細な情報を次以降の項目で確認してもらうことを目指します。

#### 事業・商品・サービスをアピールしよう

ここでは事業・商品・サービスについてアピールします。

#### ●紹介画像

文章だけでは表現できない商品の強みやアピールポイントを写真で示すことで、より具体的にお客さまの事業・商品・サービスの魅力が伝わります。 ※対応ファイル形式(静止画のみ):JPEG 形式、PNG 形式、BMP 形式 ※推奨比率:3:2

●紹介動画の URL

画像だけでは伝わりにくい、商品・サービスのコンセプトや利用イメージについて、動画で説明することが効果的です。

※YouTube 動画のみ掲載できます。

※形式が異なる場合は、お手数ですがお客さまご自身の YouTube アカウントに動画をアップロードが必要となります。

!注意!

YouTubeのURLは通常の閲覧URL(https://www.youtube.com/watch/~~~~~)では掲載できま せん!埋め込み用URL(https://www.youtube.com/embed/~~~~~)をご記載ください。 詳しい動画のアップロード手順は付録をご覧ください。

●紹介画像説明

登録した紹介画像について、文章で補足説明します。 画像がなにを表しているかや、文章でさらに伝えたいことを簡潔に記載するのがポイントです。

商品の強み・アピールポイント



. . .

●ここが売りです(登録画面では「当社のアピールポイント」と表示されます) 事業・商品・サービスが作られた背景や特徴的なアピールポイントを記載しましょう。 同業他社や同じ種類のサービスとの違いや、どこが売りなのかをしっかり書くことで、読んだ相手に興味を持って もらうことができます。



#### 自社をアピールしよう

ここでは事業・商品・サービスだけではなく、お客さまの会社についてアピールをします。 企業としての事業の幅や実績等を記載することで、相手先に自社をもっと理解してもらいやすくなります。

#### ●自社の特徴

お客さまの強みや、ブランドカ、同業他社との違いなど、自社の魅力を記載ください。加えて、具体的な商品・サー ビスの特徴や、特徴を実現するための取組や工夫を記載いただくことで、お客さまが提供できる価値をアピール することが可能です。

#### ●導入実績

導入実績のある業種業態や、導入前後のイメージと、その効果(成果)等を記載することで、読み手(他社)が、具体的な活用シーンをイメージすることができます。信頼性の高い説得力のある導入実績を積極的に発信しましょう

#### ●参考 URL

サービスの紹介ページなどがある場合はリンクを掲載しましょう。自社のページなどでさらに詳しく説明を見ても らうことで、より具体的に事業・商品・サービスを理解してもらうことができます。

自社の特徴						
業務改善						
本システムは業務の負担や属人化を防ぐことを目指して各企業様に合わせたロボットを提供させていただいております。 そのため、「業務の負担が減った」「生産力が上がった」というお声を多々いただいております。 また、本サービスは導入頂いた後にどのようにご活用いただくかが重要と考えております。 導入頂いた先にはご利用方法のサポートをさせていただきます。 特に24時間体制でコールセンター受付、月1回のご面談については、導入頂いたお客さまに大変好評です。						
導入実績						
製造業導入実績多数! ○○株式会社、△△製造、□□株式会社でご利用頂いております。						
参考URL						
<u>本サービスの紹介ページです。</u>						

Point

・具体的な企業名が出せる場合は、導入実績のある企業名を記載しましょう。 より、ターゲット企業のイメージがしやすくなります。 ・参考 URL は直接リンクを張ることができるため、一番見てほしいページをリンクすることがおすすめです。

#### 相手先の不安や疑問を解消しよう

●担当者選択、メッセージ(登録画面では「担当者からのメッセージ」と表示されます) 担当者選択後、メッセージを記載しましょう。 非対面での商談は、相手の人柄や事業への想いがどうしても伝わりにくいことがあります。 一言相手先へのメッセージを添えることで、チャットコミュニケーションが取りやすくなります。

●よくある質問

商談を進めるにあたってよく問合せを受ける項目や事前に伝えておきたいことを Q&A 形式で記載します。

担当者からのメッセージ	
弊社に興味を持っていただきありがとうございます。 昨今、製造業の人材不足は喫緊の課題です。 当社は日本の製造業を強くしたいという創業からの強い想いから事業を拡大してきました。 導入して終わりではない、サポート力を強みに、お客さまの事業を支援します! ぜひお気軽にご連絡ください♪	
担当者:	髙橋
よくある質問	
◎ テスト機の利用は可能ですか?	~
可能です。無料のテスト機を用意しておりますので、操作をお試しいただけます	
Q 導入までの期間はどのくらいかかりますか?	^
クイックに導入する場合、既存のロボットを使うことで1か月ほどで導入可能です。カスタマイズを行う場合は当 年ほどかかる場合が多いですが、導入したうえでカスタマイズをしていくこともできます。	¥

Point

・商談前に相手先の不安や疑問点を解消できるように心がけましょう。

・商談前に伝えておきたい注意事項などもQ&A形式にすることで、分かり易く相手に伝えることができます。

#### 自社の PR ページをブラッシュアップしよう

PR ページは一度作成して終わりではありません。どのような企業に閲覧されているのか? 他の企業はどのようなページを作成しているのか?を確認し、PR ページを定期的に更新してみましょう。

閲覧状況はホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「PRページを作成・確認する」の確認したい PRページから確認できます。

Point

・一度にすべての項目を埋めるのは大変かもしれません。 少しずつ情報量を増やしたり、文章を修正したりすることで、より商品・サービスが分かりやすく魅力的に伝わる PRページをつくりましょう。 ・作成にあたって不明な点があれば、お気軽にお問合せください。

<Biz-Create コールセンター> 電話番号:0120-113-197 受付時間:月曜日~金曜日 9:00~18:00 (祝日を除きます)

# 商談をオファーする

#### 商談候補先を見つけよう

ホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「部署・担当者情報からオファー先を探す」より、商談先を探します。 企業名、業種、地域などの情報の他に、部署や役職などの商談の担当者の情報、 登録している企業がどのような領域に興味関心があるか?を検索することができます。

フリーワード検	
<ul> <li>企業名</li> <li>キーワードで検索</li> <li>どの業種の企業</li> <li>小売業</li> <li>小売業</li> <li>サービス業</li> </ul>	する       とマッチングしたいですか?       建設業     卸売業       飲食店     金融・保険業     不動産業       電気・ガス・     自治体・     その他       水道・熱供給業     公共団体等
<u>もっと詳しく検</u>	素する 🛞
どの地域の企業	とマッチングしたいですか?
✓ 全国	✓ 北海道 ✓ 東北 ✓ 関東・甲信越
✓ 中部・北陸	✓ 近畿
年商	1,000 百万円 ~ 10,000 百万円
部署カテゴリー	企画部門 🖌
役職	部長クラス以上
興味・関心	♀、興味・関心を検索する
選択中項目	XU Tol
	Q.検索 窗 クリア

#### Point

・例えば、自社の商品カテゴリが人材関連の場合、「人事・総務部門」で部署検索すると自社に見合った商談先が見つかりやすくなります。

・例えば、自社の取組みがSDGsに関連する場合、興味関心領域を「SDGs」「環境」で絞り込むと自社に見合った商談 先が見つかるかもしれません。

#### 商談候補先をもっと知ろう

候補となる企業が決まったら、相手先企業についてさらに理解を深めましょう。

●相手先がニーズを登録しているか確認

相手先がニーズを登録している場合、その企業がどのような事業課題や要望をもっているのか?商談のヒントとなる情報がニーズに記載されています。

※ニーズの内容に合致する場合はそのままニーズに対して商談エントリーすることも可能です。

#### ●企業情報を確認

Biz-Create Sales Proでは月間5件まで、Biz-Create 登録企業の企業情報(東京商工リサーチ提供)を閲覧 することができます。商談申込前に相手先の詳細や過去の取引先を確認することで、より相手先の理解に繋がり ます。

閲覧できる内容の詳細は付録をご覧ください。

過去に閲覧した企業情報はホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「取得した商談先の企業情報を確認する」より確認できます。

一企業情報の閲覧に関する注意事項―

・取得した情報は貴社限りの取扱いとし、第三者への開示もしくは提供、漏洩することは不可とします。

・取得した情報を利用者の業務外目的で使用することを不可とします。

・その他の禁止事項については、「オープンビジネスマッチングサービス「Biz-Create Sales Pro」向けチャット 機能等提供サービス利用規約(2022 年 6 月制定)」をご確認ください。

・掲載、表示された企業情報の内容について、提携金融機関は、何ら関与せず、一切責任を負いません。ご不明の点や疑問点等がございます場合は、コールセンターまでお問い合わせください。

商談オファーにあたって不明な点があれば、お気軽にお問合せください。

<Biz-Create コールセンター> 電話番号:0120-113-197 受付時間:月曜日~金曜日 9:00~18:00 (祝日を除きます)

#### 商談の申入れをしよう

次は、いよいよ商談のオファーをはじめます。 ●商談先を選択し作成済みの PR ページを選択



●担当者情報を選択、オファーメッセージを記載

		担当者1	
		【公開】 担当者名(全角)	山田 花子
		【非公開】 メールアドレス	yamada-hanako@mailaddress.com
		【非公開】 役職	一般社員クラス 🔹
		<mark>【非公開】</mark> 部署カテゴリー	販売・営業部門
		【非公開】 部署名 ※任意	
		【 <mark>商談先のみ公開】</mark> オンライン名刺URL (Sansan/Eight)	登録有り
			クリア
選択した PRペー ジ	製造事業をI スで強くする	コボティク る!	
オファー	メッセージ	○○製造株式会社	ご担当者さま
		△△株式会社社長の田 弊社は製造業向けの生	中です。 産現場を自動化する「ロボティクスサービス」を展開しております。
		昨今製造業では、人材 多くいらっしゃいます 一方で、セキュリティ 根強く残っており、中	不足への対処の一環としてロボティクスの導入を進めている企業さまが -。 は大丈夫なのだろうか?コストがかかるのでは?といった不安も未だに 々一歩踏み出せない企業さまもいらっしゃるのが実情です。
		御社は『DX』『業務效 をしている企業の昨今	加率化』にご興味があるとのことでしたので、まずは、御社と近しい事業 の生産現場の自動化施策について事例を用いてご紹介させていただけま
		テンプレートを反映	※例文を流用したい方はこちらをご利用ください。

Point

・商談のオファーをする際に、事業・商品・サービスを相手先にアピールすることで商談率が高くなるため、PRページの 選択は必須としております。

・PRページの作成がお済でない方は、ホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「PRページを作成・確認する」から 作成できます。商談相手に合わせてPRページを作成や編集をすることも有効です。

・オファーメッセージは相手先の興味関心情報に沿った内容でメッセージを送りましょう。

一方的な商品・サービスの売込みではなく、業界のトレンド等、相手の役に立つ情報を合わせて伝えると効果的です。

# 商談状況を管理しよう

ホーム画面上部のメニュー>「Sales Pro」>「すべての商談をまとめて確認する」から商談状況を確認しましょう。 自由記述覧に、商談の状況を記載することで、管理がしやすくなります。

検索条件	商談開始日	例:2019/05/20	例:2019/05/20	iii		
	交涉先企業名(部分一致) (全角)	キーワードで検索する				
	商談案件名(部分一致)	キーワードで検索する				
	自由記述(部分一致)	キーワードで検索する				
	交渉の種別	<ul> <li>✓ 商談受付</li> <li>✓ オファー受付</li> </ul>	<ul> <li>✓ 商調</li> <li>✓ オフ</li> </ul>	炎エントリー ファーエントリー		
ステータス(ニーズ)		<ul> <li>✓ 商談中</li> <li>✓ 商談調整中</li> <li>✓ 商談不成約(面会後)</li> </ul>	<ul> <li>✓ 面談可否確認中</li> <li>✓ 商談実施済み</li> </ul>	✓ 商談不成約(面会✓ 商談成約	見送り)	
	ステータス(オファー)	<ul> <li>✓ オファー中</li> <li>✓ オファー承諾</li> <li>✓ オファー不成約</li> </ul>	<ul> <li>✓ オファー取下げ</li> <li>✓ オファー拒否</li> </ul>	<ul><li>✓ オファー保留</li><li>✓ オファー成約</li></ul>		
画面表示項目	目	開始日 ✓ -タス □ 記述	商談案件名 交涉先企業名 担当者名	<ul> <li>         交渉の種別         年商         返信日     </li> </ul>		
		Q, ;	検索			
		検索結	果一覧			
括ダウンロード					22	
8談開始日		商談案件名		交渉の種別	自由記述	
22/05/26 企	企業のDXを推進する! オファーエントリー					
)22/05/23 テ	レワークの必要な時に必要なギガをチャージできる「スタンバイWi-Fiレンタル」 商談エントリー					

#### 自由記述を使ってみよう

商談表示項目の「自由記述」をクリックすると「自由記述」欄が表示されます。 自由記述欄の右にある鉛筆マークをクリックすることで自由記述の内容が更新できます。 100文字以内で商談の進捗状況や対応状況などを自由にお書きいただけます。

			(検索)	
			——自由記述更新 ——	
-0-	4-	自由記述 現在の文字数:28/ 100	5/26エントリー DX推進部メンバーにて継続フォロー中	
э				自日
;	企業の[		更新 更新しないで戻る	
3	テレワー	-クの必要な時に必要なギガ	をチャージできる「スタンバイWi-Fiレンタル」 商談エントリー	

#### 商談結果を社内で共有しよう

商談の結果は CSV 形式でダウンロードが可能です。社内の関係者に共有し、PR ページのさらなる改善やエントリー先の見直しを検討しましょう。 ダウンロード項目は画面に表示されている内容がダウンロードされるため、商談管理画面上部のお好みの項目を 表示してご利用ください。

Sales Pro をご利用頂くにあたってご不明な点があれば、お気軽にお問合せください。

<Biz-Create コールセンター> 電話番号:0120-113-197 受付時間:月曜日~金曜日 9:00~18:00 (祝日を除きます)

# 付録:YouTube 動画をアップロードする

YouTube動画の埋め込みには通常の閲覧用URLではなく埋め込み用URLを利用する必要があります。 このページではYouTube動画のアップロード方法について詳しく説明します。

#### YouTube動画のページを開く

アップロードしたいYouTube動画のページを開いてください。このとき、公開状態になっていることをご確認ください。

#### YouTube 動画下部の「共有」を選択

アップロードしたい YouTube 動画下部にある「共有」をクリックしてください。



#### 「共有」の中の「埋め込み」を選択 「共有」モーダル内の「埋め込み」をクリックしてください。



#### 「埋め込み」のコード内にある URL を控える

「埋め込み」をクリックすると、埋め込み用のコードが出てきます。 Biz-Create Sales Pro で動画をアップロードするのに必要な URL は、 src="https://www.youtube.com/embed/~~~~~" となっている箇所のダブルクォーテーションで囲まれた部分です。(本書では赤色になっている部分です) こちらの URL を「Sales Pro」>「PR ページを作成・確認する」内の動画 URL に貼り付けることで、PR ページ上

で動画を閲覧することが可能になります。



# 付録:企業情報表示サンプル

TSR企業コード 988767066 法人番号 9887670660000								
商号	一般社団法人テスト企業112							
英文商号	TESTKIGY0112, GENERAL INC. ASSOCIATION				カナ剤	号	イツパンシヤダ ンホウジンテス トキギヨウ	
旧商号								
所在地	〒1010042 〒101-	0042 東京	都千代田区	神田東松下町0-0				
資本金				0千円				
上場区分					株式コード			
従業員数				2名	評点	2014	4/11	2013/12
創業		設立		2011/08/16	取和   則凹	40	点	41点
大株主								
役員	(理)役員1,役員	2,役員3	3					
業種	9299 その他の事業	サービス	業					
営業種目	伝統工芸品および伝	統食品に関	目する情報心	Q集・伝統工芸品およ	び伝統食品に関する普	及啓発事業	ξ.	
扱い品	301938 イベント企画・運営[サービス業]							
取引銀行	三井住友(神田駅前	),三菱東	東京UFJ	(神田駅前)				
仕入先	位入先1, 仕入先2							
販売先	販売先1,販売先2,販売先3							
事業所	事業所数		1ヶ所		工場数		0ヶ所	
	〔事業所〕埼玉県越谷市千間台西4-0-0							

業績	決済年月	売上高(千円)	当期純利益(千円)	配当総額(千円)	財務	自己資本比率(%)
	2012/06	18,975	-2,869	0	1	-25.0
	2013/06	19,000	-400	0	0	
	2014/06	19,000	-400	0	0	

その他の事業サービス業		対象決算期	全国順位	県内順位
業種内順位	売上高	2013/06	19,362位/24,071社	4,614位/5,277社

#### 概況 NPO伝統職人振興会と協力して、伝統工芸品や伝統食品の催事販売を百貨店にて手がける。

代表者名	サンプル 正彦	カナ氏名	サンブル マサヒコ			
生年月日	1940/03/30	就任	2011/08/16			
住所	〒1200033 〒120-0033 東京都足立区千住寿町 0-0					
		出身地				
最終学歴		住居	持家			
趣味						

更新年月 2015/05