



ご利用ガイドブック



ザ・ビジネスモール

検索



<http://www.b-mall.ne.jp/>

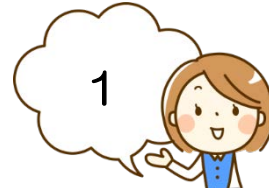


企画・編集・発行

ザ・ビジネスモール事務局（大阪商工会議所内）

このザ・ビジネスモールご利用ガイドブックは、ザ・ビジネスモールユーザーをご利用いただいております企業様向けのガイドブックとなっております。このガイドブックの無断転載、第三者への配布などは、ザ・ビジネスモールのご利用に支障をきたす恐れがありますので、くれぐれもご注意下さいませようお願いいたします。

2015年4月改訂



第1章 ザ・ビジネスモールとは

- | | |
|----------------------|------|
| 1. ザ・ビジネスモール使い方ガイド | P. 5 |
| 2. ザ・ビジネスモールとは | P. 6 |
| 3. ザ・ビジネスモールご利用のメリット | P. 7 |
| 4. 掲載イメージ | P. 8 |

第2章 ユーザー登録とマイページ

- | | |
|------------------------|-------|
| 1. ユーザー登録方法 | P. 11 |
| 2. ログインとマイページ | P. 12 |
| 3. ユーザー登録（担当者情報）の追加と変更 | P. 13 |

第3章 簡易ホームページ（企業／商品サービス情報）

- | | |
|------------------------|-------|
| 1. 企業情報の変更（企業情報・企業PR） | P. 17 |
| 2. 商品・サービス情報の登録・更新 | P. 19 |
| 3. 掲載ページの確認／掲載箇所について | P. 21 |
| 4. iタウンページへの企業PR掲載について | P. 22 |
| 5. 地図のマーカー位置の修正 | P. 23 |

第4章 ザ・商談モール

I. ザ・商談モールについて

- | | |
|-------------------|-------|
| 1. ザ・商談モールについて | P. 25 |
| 2. 買いたい案件募集画面イメージ | P. 26 |

II. 買い手側の利用方法

- | | |
|--------------------------|-------|
| 1. 募集の手順 | P. 29 |
| 2. 買いたい案件掲載ルール | P. 30 |
| 3. 買いたい案件を登録する | P. 31 |
| 4. 提案や質問を確認する | P. 34 |
| 5. 質問に回答する | P. 35 |
| 6. 提案見積を確認する／返答する【標準タイプ】 | P. 36 |



7. 商談相手（売り手）に連絡をする【標準タイプ】	P. 38
8. 商談相手（売り手）に連絡をする【個別商談タイプ】	P. 39
9. 商談結果を入力する	P. 40
10. 案件の募集を早期終了する	P. 41

Ⅲ. 売り手側の利用方法

1. 売り手として商談モールを利用する	P. 43
2. 案件に質問する／回答を見る【標準タイプ】	P. 45
3. 案件に提案する【標準タイプ】	P. 46
4. 商談申込みが届いたら【標準タイプ】	P. 47
5. 商談相手（買い手）に連絡をする【標準タイプ】	P. 48
6. 案件に提案する／買い手に連絡をとる 【個別商談タイプ】	P. 49
7. 商談結果を入力する	P. 50

第5章 よくあるご質問

1. ユーザー登録に関するQ&A	P. 52
2. 企業情報・企業PRに関するQ&A	P. 53
3. 商材・サービス情報に関するQ&A	P. 54
4. ザ・商談モールに関するQ&A	P. 55

第6章 ザ・ビジネスモールの各種サービス

1. プレミアムメンバーサービス	P. 58
2. BMテンポ	P. 59
3. 提携サービス、BMアライアンス	P. 60
4. メールマガジン「BMサプリ」	P. 61
5. 広告掲載	P. 62

お問い合わせ先	P. 63
---------	-------

第1章

ザ・ビジネスモールとは



- | | |
|----------------------|------|
| 1. ザ・ビジネスモール使い方ガイド | P. 5 |
| 2. ザ・ビジネスモールとは | P. 6 |
| 3. ザ・ビジネスモールご利用のメリット | P. 7 |
| 4. 掲載イメージ | P. 8 |



1. ザ・ビジネスモール使い方ガイド



地域や業種を絞りこんで、信用できる新たな取引先を探す方法はありませんか？



取引先らしく検索で探してみましょう

P. 7



わが社をもっとPRしたいです。とくにホームページへのアクセスを増やすためには、信頼できるサイトとリンクすることが重要と聞いたのですが。



企業情報や、商品・サービスのPR情報、ホームページのURLを登録しましょう

P. 16



資材を調達するにあたっては、数社から見積りを集めて比較したいものです。調達方法を効率化して、少しでもコストを減らしたくて。



買い手としてザ・商談モールをご活用ください

P. 28



うちは特殊な加工を得意としています。取引先を増やしたいけど、広告出してもあまり効果がないし、ニーズを聞いてから提案したいと思っています。



売り手としてザ・商談モールをご活用ください

P. 42



お店のホームページを作りたいんだけど、パソコンが苦手です。随時新商品をアップしたいから、簡単に更新できてキレイなホームページを作ることができるサービスってないですか？



BMテンポをご利用ください

P. 59



企業向けの商品を扱っているので、販売促進のためにどこかへ広告を出したいです。できれば広告料金も安く、掲載効果が期待できるウェブサイトがいいのですが。



ザ・ビジネスモールを広告媒体として活用しましょう

P. 62

2. ザ・ビジネスモールとは



この度はザ・ビジネスモールをご利用いただき、誠にありがとうございます。まずはザ・ビジネスモールの概要からご説明します。



日本最大級

ザ・ビジネスモールは全国の商工会議所・商工会で共同運営している日本最大級の商談支援サイト！

ザ・ビジネスモールは、全国の商工会議所・商工会が共同で運営する商取引支援サイトです。

ザ・ビジネスモールに団体参画している商工会議所や商工会（「登録団体」と呼んでいます）の会員企業のビジネスチャンスを拡大させ、企業経営を支援することが最大の目的です。

ホームページをすでにお持ちの企業、まだお持ちでない企業でも、新たなビジネスのきっかけが生まれるよう、ザ・ビジネスモールを企画・運営しておりますので、積極的にご活用ください！



会員限定サービス

「登録団体」に所属している会員なら、「無料」で活用！

ザ・ビジネスモールの運営に参加している登録団体（商工会議所・商工会）に入会されている方は**無料**でご利用できます。

● 商工会議所・商工会等に参加していない

最寄りの商工会議所・商工会等がザ・ビジネスモールに参加されているかをご確認の上、会員としてご加入いただくことをオススメします。

参加登録団体を確認する→ <http://www.b-mall.ne.jp/deskTopPages/OrganizationList.aspx>

● 入会している商工会議所・商工会等が、「登録団体」に参加していない

登録団体への参加は任意ですので、ご入会されている団体へ、ザ・ビジネスモールへの参加を促していただくなど、ご要望をお伝えください。ザ・ビジネスモール事務局からも参加依頼をいたします。

「登録団体」に入会したら必ず登録されるの？ 「登録団体」を退会したらどうなるの？



● 「登録団体」がすべての会員情報を登録するわけではありませんので、会員として加入される際には、「ザ・ビジネスモール」への掲載希望について連絡しておいた方がいいでしょう。

● 「登録団体」を退会されると、ザ・ビジネスモールに参加する資格もなくなりますので、ザ・ビジネスモールから情報は抹消されます。

ザ・ビジネスモールにご関心のある方は、まずは、最寄りの商工会議所・商工会にお問合せ下さい。



2. ザ・ビジネスモールとは



信頼情報の
データベース

全国の商工会議所・商工会の会員企業が掲載されている企業情報データベースで取引先を検索

企業データベースに登録されている企業は、ザ・ビジネスモールの運営に参加している商工会議所・商工会の会員企業のみです。

各地の商工会議所・商工会で会員企業の情報を管理しているため安心です。ある業種の企業を特定地域内でピックアップしたいときや、名前は知っているけれども詳しい情報を知らない会社のことを調べたいとき、あるいは特定の商材について取り扱う企業の数などがどれくらいあるのかを知りたいときなどに利用できます。

取引したい相手が見つかった、探していた商材が見つかった場合は、ページに掲載の連絡先に直接問合せができます。

ザ・ビジネスモール | 日本全国の企業をつなぐ
商工会議所・商工会運営の商取引支援サイト

ユーザー登録する(無料) ログイン

トップページ **取引先の検索** 仕事の発注・依頼 商談案件情報 自社PRの掲載

取引先を探す 社名や商材などのキーワードでビジネスパートナーを見つけましょう

検索キーワードをここに入力してください

企業情報 **245040** 件 | 商品・サービス **28594** 件 | 商談案件 **29** 件

業種
5つまで設定できます。

1.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

地域
3つまで設定できます。

1.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3.	選択して下さい	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

その他

PR情報 BMテンポ プレミアム

信頼できる情報のデータベース

業種、地域を詳細に絞って検索

月間8万回以上も検索されているコンテンツ

キーワードに該当する企業、商材、商談案件が一括して検索結果で表示

ポイント



- ☑ 登録すれば、全国から探される立場に！
- ☑ 全国に自社・製品をPR
- ☑ 既存の会社HP閲覧数をアップ
- ☑ 会社認知度アップ

3. ザ・ビジネスモールご利用のメリット

自社のカンタンなホームページとして利用できます！

ホームページをお持ちでない企業様は、ザ・ビジネスモールを簡易ホームページとしてご利用ください。企業概要（社名、住所、資本金など）と、企業PR文章を掲載できます。

また、商品や設備などを画像つきで紹介もでき、まずはお金をかけずに効果を試したいという方にぴったりです。



自社ホームページのアクセスアップに！

自社ホームページをお持ちの方は、ザ・ビジネスモールに、自社サイトのURLを登録してみてください。

Google（グーグル）やYahoo！（ヤフー）といった検索エンジンで検索上位に表示される効果が期待でき（SEO対策）自社サイトのアクセスアップにつながる可能性が高まります。

ザ・ビジネスモールのサイト評価がとても高いことが、SEOによる影響を与えているのかも。

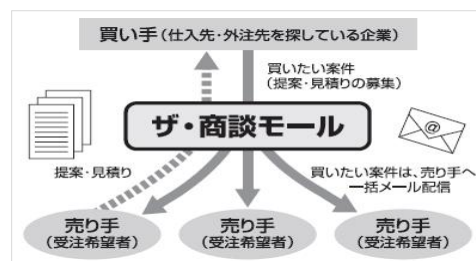


ザ・商談モールで一括見積り依頼、見積り応答！

ザ・ビジネスモール内の一括見積り機能『ザ・商談モール』では、買いたい案件を掲載し、複数の企業に見積りを依頼する「買い手」と、受注を希望する「売り手」の両方の機能が利用できます。

「買い手」企業が掲載した内容は、登録している「売り手」企業にメールで一斉に配信され、その案件に応じた「売り手」企業から、「買い手」企業に返答をする仕組みです。

また、「買い手」の掲載は匿名にしていますので、想定しない売り込みの心配などはありません。



各種提携サービスが会員特典つきで利用できます！

ザ・ビジネスモールでは、企業のニーズに合うサービス企業と、厳密な審査の上、サービス提携を行っています。

「提携サービス」には、いわゆるマーケットプレイスとよばれる電子商取引市場や、与信管理や会計支援サービスなど、中小企業がビジネスで利用できる各種サービスがあり、ザ・ビジネスモールメンバーには、優待特典つきでご利用いただけるようにしています。



4. 掲載イメージ

企業情報ページ

- 企業名（必須）
- 事業所（支店）名
- 所在地
- 創業年
- 従業員数
- URL
- 業種（選択式）
- 業務概要
- 企業PR
- 電話番号
- FAX番号
- 問合せフォーム

大阪商工会議所

企業PR

大阪商工会議所は、事業運営の基本となる中期事業ビジョン「千客万来都市OSAKAプラン～全員参加で『大大阪』『大関西』をつくる』の第2期を取りまとめ、2014年度から3か年かけて取り組みます。

具体的には、「千客万来都市」を実現するための先進的・先導的な官民での取り組みである8つの「戦略プロジェクト」と、中小企業が活力を発揮する環境を整えるための4つの「基盤強化」に基づく56のアクションプランを展開してまいります。

大正後期から昭和初期にかけて、近代都市として急成長した大阪は、「大大阪」と呼ばれていました。「千客万来都市OSAKAプラン」は、「大大阪」時代の企業家や市民の気概を志願に重きつつ、大阪のポテンシャルを活用してアジアをはじめとする新興国から大阪・関西への集客と投資導入を図ります。同時に、大阪・関西で新たなビジネスを創出して、海外へ発信し、大阪・関西への集客と投資導入につなげるというインバウンドとアウトバウンドの好循環を、企業、市民、行政、経済団体等の全員参加で実現することを目指します。

企業情報

最終更新日:2014/01/07

企業名（カナ） 大阪商工会議所(オオサカシヨウコウカイギシヨ)

〒540-0029 大阪府大阪市中央区

住所詳細と地図を表示

設立または創業 1878年

従業員数 230人

URL <http://www.osaka.cci.or.jp/>

業種 団体・公務 > 団体 > 団体

業務内容 商工会議所
経済団体
電子商取引支援サービス(ザ・ビジネスモール)

商材・サービス



商工会議所運営の商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」

ザ・ビジネスモールは、全国の商工会議所などが共同運営する企業情報サイトです。自社をPRする、取引先を探すなど、ビジネスの活性化や業務の効率化に是非ご利用ください。ザ・ビジネスモールの運営に...

この企業に問い合わせる



詳しくはP. 17

商品・サービス情報ページ

大阪商工会議所

最終更新日2013年12月19日

商工会議所運営の商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」



ザ・ビジネスモールは、全国の商工会議所などが共同運営する企業情報サイトです。自社をPRする、取引先を探すなど、ビジネスの活性化や業務の効率化に是非ご利用ください。

ザ・ビジネスモールの運営に参加している商工会議所・商工会に入会されている方は無料でご利用いただけます。

商工会議所・商工会に入会されていない方は、この機会にぜひ入会をご検討ください。

写真を拡大

この商品・サービスの詳細はこちら

企業情報はこちら

- 画像（1点）
- タイトル
- 文章
- URL

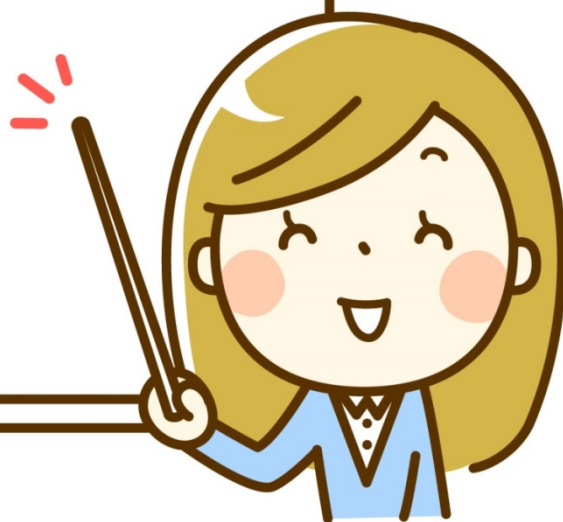
1企業につき
10ページの
商品・サービス情報が掲載
いただけます♪



詳しくはP. 19

第2章

ユーザー登録と マイページ



- | | |
|------------------------|-------|
| 1. ユーザー登録方法 | P. 11 |
| 2. ログインとマイページ | P. 12 |
| 3. ユーザー登録（担当者情報）の追加と変更 | P. 13 |

1. ユーザー登録方法

ユーザーIDを取得するには

ザ・ビジネスモールに掲載する情報を編集したり、ザ・商談モールを利用するためには、ユーザーIDを取得する必要があります。ユーザー登録手順についてご説明します。

- ① ユーザー登録画面にアクセスします。

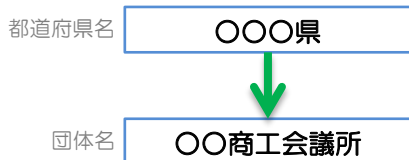
ザ・ビジネスモール 検索



ユーザー登録する(無料)



- ② 自社が加盟する商工会議所・商工会を都道府県別の一覧から選択します。



B-mail登録団体(運営に参加している商工会議所)一覧(344団体)

北海道	北海道
東北	青森県 岩手県 宮城県 秋田県 山形県 福島県
関東	茨城県 栃木県 群馬県 埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県 山梨県 静岡県
北陸信越	新潟県 富山県 石川県 長野県
東海	岐阜県 愛知県 三重県
近畿	福井県 滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県
中国	鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県
四国	徳島県 香川県 愛媛県 高知県
九州・沖縄	福岡県 佐賀県 長崎県 熊本県 大分県 宮崎県 鹿児島県 沖縄県

入会されている商工会議所等が見つからない方はこちら

※「利用規約」を必ずご覧ください。

- ③ 自社名を検索し、必要事項を記入します。



※メールアドレスがユーザーIDとなります。

※ユーザー登録は1社につき複数登録いただけません。

※登録情報をご不明の場合は、ザ・ビジネスモール事務局までお問合せ下さい。

※<商談売り手情報について>ご関心のあるカテゴリをご選択ください。ザ・商談モールの新着案件をメールでお知らせします。

- ④ ご登録された情報を登録団体で確認します。
登録完了メールが届いたら、パスワードを登録して完了です。



パスワード登録!



ポイント

※10日以上経っても登録完了メールが届かない場合は、迷惑メールフォルダに分類されていないかご確認ください。





2. ログインとマイページ

ユーザーID（メールアドレス）とパスワードで、ログインします

① ザ・ビジネスモールの各ページにある『ログイン画面へ』をクリックします。



② ログイン画面で、ユーザーID（メールアドレス）とパスワードを入力し、「ログイン」ボタンをクリックします。



ユーザーIDがわからない、ログインができないなどお困りの事があれば、お問い合わせ下さい。

③ ログインすると、マイページが表示されます。

マイページでできること

マイページでは、ザ・ビジネスモールに掲載されている情報を変更したり、ザ・商談モールで商談相手探し・管理ができます。



【企業／商品サービス情報】

ザ・ビジネスモールに掲載する情報の追加登録・更新ができます。商品サービス情報は10個まで登録できます。

【ザ・商談モール】

ザ・商談モールを使った商談機能です。買いたい案件の登録（仕入れ先や外注先の募集）、提案管理が可能です。

【ユーザー情報】

自社の登録ユーザーの登録情報や権限を設定・管理します。

【ユーザー登録情報】

メールアドレスや新着案件の配信情報、パスワードなどを設定・変更します。

ユーザー登録、ログインについてよくあるご質問はこちら → P. 52





3. ユーザー登録（担当者情報）の追加と変更

マイページから担当者を追加登録できます

自社の担当者をマイページから追加することができます。

PR情報の編集を別の担当者に任せたり、商談モールを複数の担当で管理したい際などに便利です。



ユーザーの追加登録方法

- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP12へ）
- ② マイページの「ユーザー一覧/変更をする」をクリックします。

ユーザー管理

ユーザー一覧/変更をする



管理します。

- ③ 「ユーザーを追加する」をクリックします。

ユーザーを追加する



- ④ 担当者情報を入力し、「ユーザー更新」ボタンをクリックすると、入力したアドレス宛に登録完了メールが送信されます。

担当者名	テスト花子	(例:鈴木 花子)
担当者名:フリガナ	テスト ハナコ	(例:スズキ ハナコ)
部署名		
電話番号	050 - 7105 - 6220	(例:06-6944-6353)
メールアドレス ※ログイン時のIDになります	bmjimukyoku@gmail.com	(例:b-mail@b-mail.ne.jp)
	▼確認のため、コピーせずにもう一度ご入力ください。	
	bmjimukyok@gmail.com	



ユーザー更新



- ④ 登録完了メールが届いたら、パスワードを登録して完了です。



登録完了メール



パスワード登録!



3. ユーザー登録（担当者情報）の追加と変更



追加したユーザーの権限を変更する

管理者ユーザーであれば、マイページから新しいユーザーを追加登録できるほか、自社ユーザーの利用機能を個別に制限することができます。自社の利用できる機能を変更する方法をご紹介します。



- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP12へ）
- ② マイページの「ユーザー一覧/変更をする」をクリックします。

ユーザー管理

ユーザー一覧/変更をする  クリック  理します。

- ③ 変更したい担当者の「権限を変更する」をクリックします。

ユーザー一覧

管理者	ユーザー名	メールアドレス	設定済権限	権限変更	削除
●	テスト花子		-	権限変更する	
-	テスト花子2		-		

[権限変更する](#)

クリック 

- ④ 許可する機能にチェックを入れ、「確認画面へ」ボタン→「設定する」ボタンを順にクリックします。

ユーザー名：テスト花子2

上記ユーザーに対して利用可能にする機能にチェックを入れてください。（複数選択可）

- 商品・サービス情報編集
 プレミアムサービス
 企業情報編集
 16周年ページ連携

一覧に戻る

確認画面へ 

クリック

設定する 

クリック

- ⑤ 設定した機能が担当ユーザーのマイページで利用可能となります。

企業・商品サービス情報

掲載ページを確認する



企業・商品サービス情報

企業情報を更新する

商品・サービス情報を登録・更新する

掲載ページを確認する

マイページから追加したユーザーは、商談モールの利用（買い手/売り手）のみ可能となっています。




3. ユーザー登録（担当者情報）の追加と変更

登録したメールアドレスを変更する

ログインしているユーザーのメールアドレスを変更する

マイページの「個人情報を変更する」をクリックし、内容を変更します。

個人情報を変更する  クリック

担当者名	テスト花子	(例: 鈴木花子)
担当者名: フリガナ	テスト ハナコ	(例: スズキ ハナコ)
部署名		
電話番号	050 - 7105 - 6220	(例: 06-6944-6363)
メールアドレス	bmjimmyoku@gmail.com	(例: b-mail@b-mail.ne.jp)
※ログイン時のみに使えます	▼確認のため、コピーせずにもう一度ご入力ください。 bmjimmyok@gmail.com	

他の担当者のメールアドレスを変更する

マイページの「ユーザー一覧/変更をする」から担当者名をクリックし、内容を変更します。

ユーザー一覧/変更をする  クリック

管理者	ユーザー名
●	テスト花子
-	テスト花子

 クリック


担当者名	テスト花子	(例: 鈴木花子)
担当者名: フリガナ	テスト ハナコ	(例: スズキ ハナコ)
部署名		
電話番号	050 - 7105 - 6220	(例: 06-6944-6363)
メールアドレス	bmjimmyoku@gmail.com	(例: b-mail@b-mail.ne.jp)
※ログイン時のみに使えます	▼確認のため、コピーせずにもう一度ご入力ください。 bmjimmyok@gmail.com	

※メールマガジンの配信設定、商談売り手情報（地域、カテゴリ）の設定も変更することができます。

パスワードを変更する

ログインしているユーザーのパスワードを変更する

マイページの「パスワードを変更する」をクリックし、設定を変更します。

パスワードを変更する  クリック

現在のパスワードを入力

新しいパスワードを入力

新しいパスワードを再入力

他の担当者のパスワードを変更する/ログインするパスワードをリセット（再設定）する

ログイン画面の「パスワードを忘れた方はこちら」をクリックし、メールアドレスを入力して「送信」します。パスワード設定用のメールから新しいパスワードを設定します。

ログイン

IDまたはメールアドレス:

パスワード:

[IDをお持ちでない方はこちら](#)

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

パスワードを忘れた方はこちら

↓

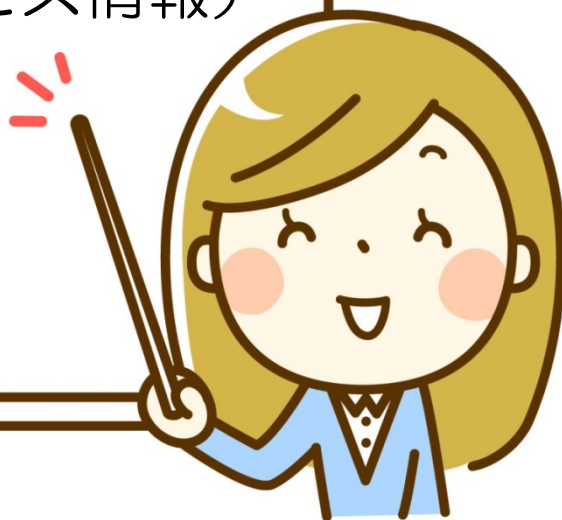
登録されたメールアドレスをご入力下さい。

メールアドレス:



第3章

簡易ホームページ (企業／商品サービス情報)



- | | |
|------------------------|-------|
| 1. 企業情報の変更（企業情報・企業PR） | P. 17 |
| 2. 商品・サービス情報の登録・更新 | P. 19 |
| 3. 掲載ページの確認／掲載箇所について | P. 21 |
| 4. iタウンページへの企業PR掲載について | P. 22 |
| 5. 地図のマーカー位置の修正 | P. 23 |



1. 企業情報の変更（企業情報・企業PR）

掲載する企業情報を変更するには

- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP 1 2へ）
- ② マイページの「企業情報を変更する」をクリックします。
- ③ 変更・追加したい項目の情報を更新します。
- ④ 「次へ（確認画面）」ボタンをクリックします。
- ⑤ 「実行」ボタンをクリックします。
- ⑥ ご加盟の登録団体にて内容の確認を行います。登録内容が反映されるまでお待ちください。

※企業名や所在地など重要な項目の変更は、会員としての登録情報ですので、ザ・ビジネスモール上での変更とは別に、登録団体に変更手続きをお願いします。

※10日以上経っても変更内容が反映されない場合は、ご加入の登録団体またはザ・ビジネスモール事務局までお問合せください。



企業情報の各項目について

企業名 必須	株式会社〇〇〇〇 (50文字)	登録団体に届けている企業名を入力します。（必須）
企業名カナ	マルマルマルマル (50文字)	フリガナを入力します。必須ではありませんが、らくらく検索での検索対象となるため、なるべく入力しましょう
事業所名	(50文字)	支店名や、企業名とは別に表示させたい屋号などを入力します。
郵便番号	540-0029	
住所	大阪府 大阪市中央区本町橋2番3号 (50文字以内)	登録団体に届けている所在地を入力します。
住所の公開	<input type="radio"/> 公開する <input type="radio"/> ビジネスモール会員にのみ公開する <input type="radio"/> 公開しない <input checked="" type="radio"/> 登録団体基準に従う	
地図の表示	<input checked="" type="radio"/> 表示する <input type="radio"/> 表示しない	
電話番号	06 - 0000 - 0000	
電話番号公開	<input checked="" type="radio"/> 公開する <input type="radio"/> ビジネスモール会員にのみ公開する <input type="radio"/> 公開しない <input type="radio"/> 登録団体基準に従う	
代表E-mail	b-mail@b-mail.ne.jp	メールアドレスを登録すると、問合せフォームが設置されます。メールアドレスは公開されません。
FAX番号	06 - 0000 - 0000	
FAX番号の公開	<input checked="" type="radio"/> 公開する <input type="radio"/> ビジネスモール会員にのみ公開する <input type="radio"/> 公開しない <input type="radio"/> 登録団体基準に従う	

掲載する情報の公開範囲を設定することができます。

- 公開する . . . ページを閲覧したすべての方に表示します
- ビジネスモール会員にのみ公開する . . . ザ・ビジネスモールのユーザーIDでログインした方にもみ表示します。
- 公開しない . . . 登録された情報は表示されません。
※住所は町名まで表示されます。地図は表示されません。
- 登録団体基準に従う . . . 登録団体が設定した公開／非公開設定に準拠します。


BMユーザーのみ公開(ログイン)




2. 商品・サービス情報の登録・更新

画像付きで商品やサービス、自社の強みをPRする



- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP 12へ）
- ② マイページの「商品サービス情報を登録・更新する」をクリックします。

商品・サービス情報を登録・更新する 

 [商品・サービス情報一覧](#)

[新たに商品・サービス情報を登録する](#)

←商品・サービス情報を登録・追加する

画像	タイトル	掲載内容	更新	並び替え
	格安！お店ホームページ作成サービス「BM-テンポ」	<p>登録した内容を編集する↓</p> <p>掲載ページへ</p> <p>変更</p> <p>削除</p>		

掲載中のページを確認する↑

登録した商品サービス情報の順番を入れ替える↑

- ③ 内容を入力し、最後に「登録する」ボタンを押します。

商品・サービス情報の登録・更新

画面1

表示したい画像ファイルを選択してください
(jpg, png, gif)

ファイルが選択されていません。


※画像のサイズは1MBまでとなります。

商品・サービスのカテゴリ **※必須**
大カテゴリを選択してください。
中カテゴリを選択してください。

タイトル **※必須**
(英数字・カタカナ・半角)

詳細 **※必須**
商品・サービスについて具体的に
お知らせください(250文字以内)

残り 1000 文字

 各項目については次ページ参照



画像	タイトル	操作
	ビジネスモールでフル活用しよう！	掲載ページへ 変更 削除
	円高・円安対策コンサルティング『数値的なビジネスシステムの導入を提案します』	掲載ページへ 変更 削除
	月額定額月の給与計算を大規模工芸業向け代行します！	掲載ページへ 変更 削除
	何故 メンタルヘルス 対策が 必要 なのか	掲載ページへ 変更 削除
	データセンターサービス 『大数のハウジングサービス』	掲載ページへ 変更 削除
	オンラインショップ構築関連サービス『ShopShop』	掲載ページへ 変更 削除
	ホームページ作成代行 『簡易構築に必要なホームページを構築しよう』	掲載ページへ 変更 削除
	円高円安対策サービス	掲載ページへ 変更 削除

10個登録可能

それぞれがGoogleなどの検索エンジンにもヒットしますので、たくさんの情報を登録しましょう！



[登録する](#) 



2. 商品・サービス情報の登録・更新

商品サービス情報の項目について

<p>画像1</p> <p>表示したい画像ファイルを指定してください (jpg, bmp, png, gif)</p>	<p>【画像】 1アイテムにつき1つ、画像を掲載できます。 ボタンをクリックし、登録したい画像ファイル（jpgやgif、bmpなど）を選択します。（1ファイル1MBまで） ※画像を読み込後、プレビューは表示されません。 「登録する」ボタンを押した際に確定されます。</p>
<p>商品・サービスのカテゴリ ※必須</p>	<p>【商品・サービスのカテゴリ】 商品やサービスのカテゴリを選択します。取引先検索でのカテゴリ検索</p>
<p>タイトル ※必須</p> <p>(商品名・キャッチコピーなど)</p>	<p>【タイトル】 SEO対策(※)として最も重要な部分でもあります。 Yahoo!やGoogleなどの検索で効果のあるキーワードを盛り込んでタイトルをつけてみましょう。</p>
<p>詳細 ※必須</p> <p>商品・サービスについて具体的にわかりやすく説明しましょう。</p>	<p>【詳細】 商品やサービスの説明を1000文字以内で説明しましょう。</p>
<p>リンクする自社ホームページ等の アドレス(URL)</p>	<p>【リンクする自社ホームページ等のアドレス(URL)】 商品紹介などのホームページをお持ちの場合は、URL欄にそのアドレスを登録しましょう。直接販売できるページなら購入につながることも。</p>

※SEO対策とは、Googleなどの検索結果画面で、自社掲載ページが上位表示されるために行う様々な対策のことを言います。

登録した項目の順番を並びかえる

登録した商品・サービス情報は簡単に並び順を変更できます。アピールしたい順番に項目を変更しましょう。



	掲載ページ	更新	並び替え
	掲載ページ△	変更 削除	クリックしたまま移動
△の導入を提案します』	掲載ページ△	変更 削除	 クリック

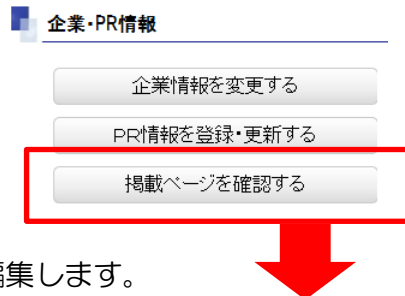
順番を変更したい項目をクリックし、クリックしたまま移動させたい行（場所）までカーソルをに移動させます



3. 掲載ページの確認／掲載箇所について

掲載中のページを確認するには

- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP12へ）
- ② マイページの「掲載ページを確認する」をクリックします。
- ③ 編集する箇所がある場合は、マイページに戻って各項目の情報を編集します。



企業情報・企業PRを変更する → P. 17
 商品・サービス情報を変更する → P. 19



登録したページの掲載箇所

登録した企業情報、商品・サービス情報はザ・ビジネスモールの「取引先らしく検索」に掲載されるほか、Googleなどの検索エンジンからもヒットします。「取引先らしく検索」のフリーワード検索では、企業情報・商品サービス・商談案件すべての掲載情報を一度に検索します。自社の露出を高めてビジネスチャンスをつかむためにも、なるべく多くの情報を掲載しましょう。

取引先らしく検索の検索結果はどのような順番で表示されているの？



企業情報

プレミアムメンバーを優先とし、**更新日の新しい順**に表示されます。業種や地域、フリーワードで絞り込めるほか、プレミアムメンバーのみを検索する「プレミアム」、BtoC向けホームページを持っている事業所のみを検索する「BMテンポ」などの検索オプションもあります。

商品・サービス情報

プレミアムメンバーを優先とし、**更新日の新しい順**に表示されます。カテゴリやフリーワードで絞り込み検索が可能です。

なるべくたくさんの情報を掲載してビジネスチャンスを獲得しましょう





4. iタウンページへの企業PR掲載について

ザ・ビジネスモールユーザーなら、iタウンページに企業PR・業務概要が無料で掲載

ザ・ビジネスモールに掲載している企業PR情報や業務内容を、月間1.7億pvを誇るインターネット版タウンページ「iタウンページ」に、無料で掲載できるようになりました。

「ザ・ビジネスモール」は、NTTタウンページが提供する「iタウンページ」と2014年8月に提携を開始しました。この提携により、ザ・ビジネスモールユーザー限定で、企業情報の追加掲載が実現しました。

このチャンスを活かして、効果的に情報を発信し、事業・売上拡大にお役立てください。

ザ・ビジネスモール運営団体の商工会議所・商工会の会員なら、今からでもザ・ビジネスモールユーザーにご登録（無料）いただけますと、iタウンページにPR情報を掲載できます！

【iタウンページ上の掲載イメージ】

iタウンページ <http://itp.ne.jp/>

株式会社TP代理店/本社 06-0000-0000 [ルートを選ぶ](#) [ページを印刷する](#)

住所	〒000-0000 大塚市大塚000000
TEL	06-0000-0000
業種	インターネット関連サービス、インターネット広告、折込広告代理店、広告制作業、広告代理店
URL	http://www.QQQ.co.jp
EMAIL	info@QQQ.co.jp
企業情報	<p>業務内容 広告事業、コンサルティング事業</p> <p>企業概要 株式会社TP代理店は今年で創業30年を迎え、これまでお客様とともに培ってきた多様なノウハウをまかし、よりいっそう地元根拠した高品質な広告事業を展開しています。中小企業診断士の資格をもつ専業担当者が、お客様のお客様のコンサルティングを実施したうえで、業界に結びつく効果的な広告のご提案をさせていただきます。電話・メールでお気軽にお問い合わせください。</p> <p>商工会議所・商工会連合会が提供する 企業情報提供元: ザ・ビジネスモール</p>

[クチコミ](#) [友達に伝える](#) [お気に入り登録](#)



通常のiタウンページ掲載情報

企業名、住所、電話番号、業種、企業サイトURL、問合先EMAIL のところ…

ザ・ビジネスモールユーザー企業のiタウンページ掲載情報

「業務内容」「企業PR情報」を追加で掲載します！



Q. iタウンページに掲載する情報を編集するには？

A. ザ・ビジネスモールの企業PR情報を編集してください！

- ① ザ・ビジネスモールにユーザーID、パスワードでログイン
- ② 「企業情報を変更する」をクリック
- ③ 「企業PR（500文字以内）」の項目を編集
- ④ 「次へ（確認画面）」をクリック
- ⑤ 「実行する」をクリック あっという間、これで完了！



Q. iタウンページへの掲載についてよくある質問

- ♪どれくらいの頻度で、iタウンページに情報は反映されるの？
→月1回を原則として定期的にデータを提供する予定です。
- ♪ザ・ビジネスモールとiタウンページに登録している電話番号が違ふんだけど？
→ザ・ビジネスモール登録の電話番号とiタウンページ掲載の電話番号が異なる場合、iタウンページにザ・ビジネスモールの情報は掲載されません。掲載をご希望の場合は、ザ・ビジネスモールの電話番号を変更いただくことで対応できます。
- ♪iタウンページにすでに広告を出しているんだけど？
→恐れ入りますが、広告を掲載されている企業は対象外となります。
- ♪iタウンページに電話番号が掲載されていないのだけど？
→ご契約の電話会社にお問い合わせください。





5. 地図のマーカー位置の修正

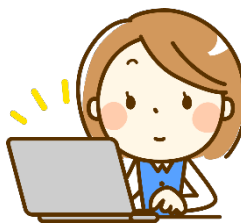
地図の表示には、Googleマップを使っており、住所を緯度経度に変換しています。緯度経度に変換する際に正しい情報が取得できず、間違った地点を示してしまうことがあり、実際の所在地と違う場所をマーカーが指してしまう場合があります。

地図マーカーの位置が実際と違う場所を指している場合は以下の方法で修正してください。

地図のマーカーの修正方法

- ① ザ・ビジネスモールにログインする。（詳細はP 12へ）
- ② マイページの「掲載ページを確認する」をクリックします。
- ③ 「地図を表示」をクリックします。

企業情報	
企業名(カナ)	大阪商工会議所(オオサカショウコウカイギシヨ)
住所	〒540-0029 大阪府大阪市中央区 住所詳細と地図を表示



大阪商工会議所

企業PR

企業情報

企業名(カナ) **大阪商工会議所(オオサカショウコウカイギシヨ)**

住所 **〒540-0029 大阪府大阪市中央区**

住所詳細と地図を表示

素材/サービス

- ④ マーカーをクリックし、ドラッグ（クリックを押したままマウスを移動）すると、マーカーを動かすことができます。
- ⑤ マーカーが正しい位置にきたら、指を離し、マーカーを置いてください。



- ⑥ 地図の下にある「地図を保存」ボタンを押して、変更を保存します。

正しい位置に置いたら、地図を保存を押してください。

地図を保存

ポイント

企業情報の所在地を変更されるとマーカーの位置情報がリセットされます。所在地を変更した際は、正しく表示されているか。再度地図をご確認ください。

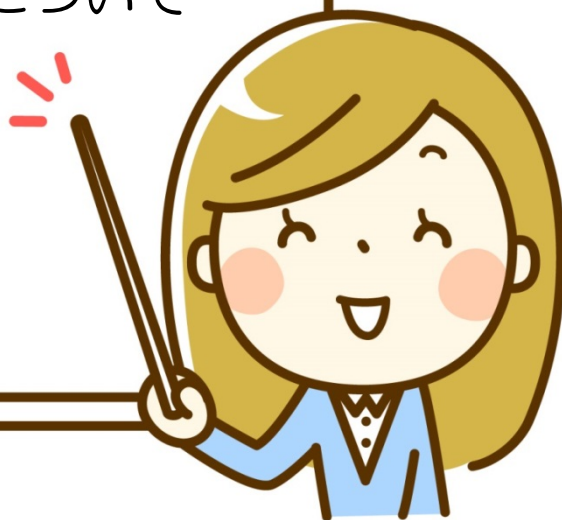


第4章

ザ・商談モール

I

ザ・商談モールについて



1. ザ・商談モールについて
2. 買いたい案件募集画面イメージ

P. 25

P. 26



1. ザ・商談モールについて

「ザ・商談モール」の3つのポイント

「ザ・商談モール」とは、ザ・ビジネスモールの1サービスとして提供する、「インターネット上に設けた取引先探しの場」です。ザ・ビジネスモールのユーザーは、無料でご利用いただくことができます。

「買い手」企業は、スピーディーに取引先（「売り手」）を探すことができます

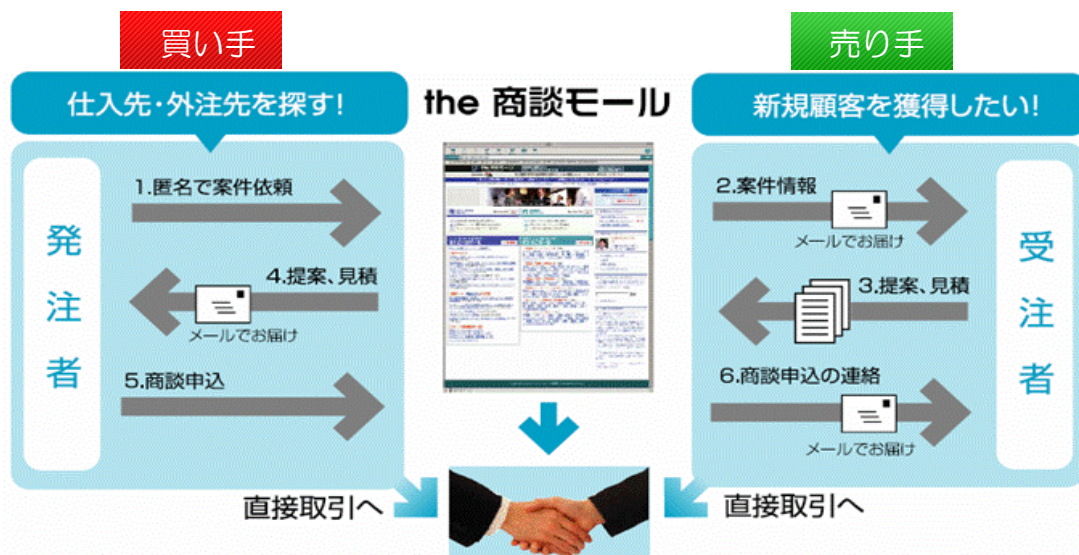
商品やサービス、技術等の提供してほしいという注文者側（買い手）のニーズを「買い手案件」として登録することで、「売り手」として登録している企業に対し、一斉に提案や見積りの依頼ができるという仕組みです。時間を効率よく使って、取引先を見つけることができます。できるだけ案件を明確に提示することが、具体的な提案を受けられることにつながります。

「売り手」企業は、購買意欲のある企業と直接提案ができます

「仕入れたい」「外注したい」という買い手企業に直接自社の商品やサービスのPRができます。自社の得意分野を「売り手カテゴリ」に登録しておけば、新着案件がある度にメールでお知らせされますので、タイミングを逃さず案件に応募できます。提案では、過去の実績などを含めてより具体的にPRする事が商談につながります。

「買い手」も「売り手」も、ザ・ビジネスモールのメンバーです

「買い手」も「売り手」もすべて、ザ・ビジネスモールに登録している企業ですので、商工会議所・商工会会員として加入されていますが、実際の取引を行われる際は、通常の取引同様、商談されるよう自己責任において行ってください。



買い手

「買いたい案件」を出すことで、仕入先や外注先を探し、良い商品やサービス、技術提供を受けるパートナーを探すことができます。

➡ P. 28

売り手

「買いたい案件」に回答することで、自社を売り込むことができ、新たな取引先を見つけることができます。

➡ P. 42



2. 買いたい案件募集画面イメージ

【掲載イメージ】買いたい案件募集画面 <標準タイプ>

買いたい案件(案件詳細)

案件名	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください			
商談状況	現在の提案数	4件	商談の開始数	2件
案件内容	この買いたい案件は、ザ・ビジネスモール事務局が登録した練習案件(テスト)です。 「提案見積りを提出する」 「質問する」 の練習にご利用ください。			
取引条件やその他要望・質問				
予算(希望)	ご相談			
募集期限	2014年5月7日			
返答期限	2014年5月14日			
選考の際重視する点				
取引対象地域	北海道、東北、関東、信越、北陸、東海、近畿、中国、四国、九州、沖縄			
募集企業	大阪商工会議所(大阪府)			
商談実績	募集案件数	31件	商談実施数	23件
戻る		提案・見積りを提出する <small>※自社PR・商品の詳細を詳しく記載しましょう。</small>		

案件への質問

案件登録者へ案件に関する質問ができます。 提案・見積りの提出のまえに、確認しておきたいことがあれば質問しましょう。			質問する <small>※質問では提案やPRはできません。</small>
1	質問 5月7日 10:29	韓国での製造は如何でしょうか？	
2	回答 5月7日 10:43	ご連絡ありがとうございます。 現在国内製造を考えておりますので、海外での製造は考えておりません。	
3	質問 5月7日 13:12	中国製はいかがでしょうか？ お手数をかけますが、お願いいたします。	



買いたい案件標準タイプについて詳細はこちら
 買い手側 →P. 29、31
 売り手側 →P. 44





2. 買いたい案件募集画面イメージ

【掲載イメージ】 買いたい案件募集画面 <個別商談タイプ>

買いたい案件(案件詳細)	
案件名	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください ※ 個別商談タイプ(简单版)※
商談状況	現在の提案数 4件
案件内容	<p>この買いたい案件は、ザ・ビジネスモール事務局が登録した練習(テスト)案件です。 連絡先の交換の練習にご利用ください。</p> <p>案件募集時には下記の2つから選べますが、この案件は個別商談タイプ(简单版)です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・標準タイプ(高性能版) ・個別商談タイプ(简单版) <p>ザ・ビジネスモールにご登録の企業様でしたら、買いたい案件の登録(仕入れたい商品の募集や外注先探し)、案件への提案(応募)が可能です。 ※ 案件の募集、提案とも成約にいたるまで全て無料です。</p>
募集期限	2014年4月21日
募集企業	(大阪商工会議所会員企業)
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px 15px; border-radius: 10px; background-color: #f0f0f0;">戻る</div> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 10px 30px; border-radius: 10px; font-weight: bold;">連絡先を交換する</div> </div>	

ポイント

買いたい案件個別商談タイプについて詳細はこちら

買い手側 →P. 29、31

売り手側 →P. 44



第4章

ザ・商談モール

Ⅱ 買い手側の利用方法



- | | |
|--------------------------|-------|
| 1. 募集の手順 | P. 29 |
| 2. 買いたい案件掲載ルール | P. 30 |
| 3. 買いたい案件を登録する | P. 31 |
| 4. 提案や質問を確認する | P. 34 |
| 5. 質問に回答する | P. 35 |
| 6. 提案見積を確認する／返答する【標準タイプ】 | P. 36 |
| 7. 商談相手に連絡をする【標準タイプ】 | P. 38 |
| 8. 商談相手に連絡をする【個別商談タイプ】 | P. 39 |
| 9. 商談結果を入力する | P. 40 |
| 10. 案件の募集を早期終了する | P. 41 |

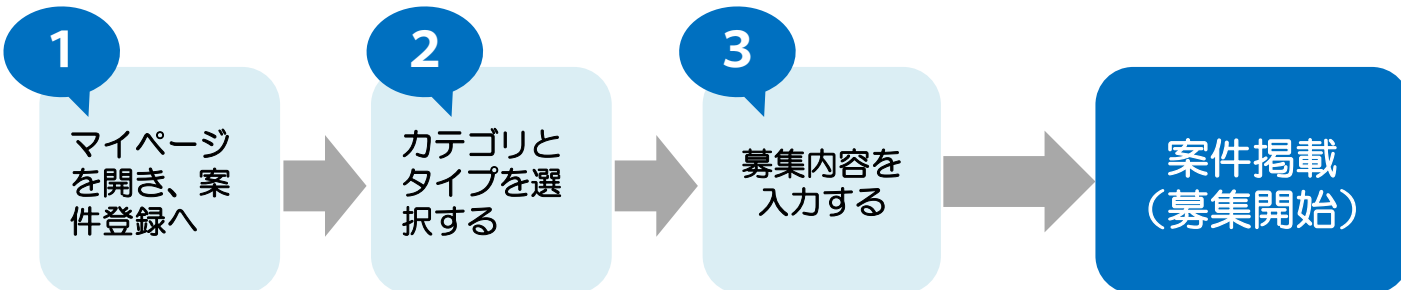
1. 募集の手順

買い手



外注先・仕入れ先を募集するには

仕入れ先・外注先を募集するには、買いたい案件を登録すると、売り手企業に一齐に提案や見積りの依頼ができます。



詳しい操作方法はP. 31

買いたい案件掲載後の流れ

標準タイプ

案件に対する質問や提案がありましたらメールでお知らせします。

質問です

質問に回答する (P. 35)



提案です

提案に回答する (P. 36)



詳しい話が聞きたい!

**商談に
すすむ**

※発注を確定するものではありません。
※複数の会社と商談にすすめて頂いて構いません。

残念ながら・・・

**商談に
すすまない**

※ザ・ビジネスモールから売り手企業様へお断りのメールをお送りします。

個別商談タイプ

案件に関心を持たれた売り手企業がありましたらメールで連絡先をお知らせします。 (詳細はP. 39)

直接ご連絡をお取りいただき、
商談をおすすめください



2. 買いたい案件掲載ルール

買い手



買い手（発注者）としての上手な使い方

①提案、見積りをしてもらいやすいように、要件を明確にしましょう！

「〇〇（商品・サービス）を〇〇（価格）で、〇〇までに（期日）〇〇だけ（量）を欲しい」といったような明確な「買いたい」案件をご登録下さい。

案件内容がわかりにくいと、期待する提案や見積りが届かないばかりか、何ら応答が来ない場合もあります。案件は、できるだけ売り手が応じやすいように、具体的に書くようにしましょう。

③提案や見積りに対しては、ビジネスマナーを大切にしましょう！

インターネット上の商談とはいえ、企業間同士のビジネスです。案件に対して応答する「売り手」企業も、時間を割いて対応してきていますので、誠意ある対応をするように心がけましょう。

買いたい案件には、掲載ルールがあります

どんな案件でも、「買いたい案件」として掲載ができるわけではありません。ザ・商談モールでは、案件として取り扱えない依頼をルール化しております。

登録可能な案件は仕入先や外注先を探しているという情報のみです。

買いたい案件として募集登録いただける案件

- ・「〇〇を仕入れたい」
- ・「〇〇加工をして頂ける企業様を探しています」
- ・企業様の募集や企業に対する仕事の発注案件
- ・成約の折に仕事（品物）と代価が発生する案件
- ・商談モールを通じてご提案された企業様との間に必ず売買契約が発生するもの



「〇〇（商品・サービス）を〇〇（価格）で、〇〇までに（期日）〇〇だけ（量）を欲しい」といったような明確な「買いたい」案件をご登録下さい。

買いたい案件としてご記載頂けない内容、ご登録頂けない案件

- ・自社サービス、商品のPR
- ・販売代理店・取次店の募集
- ・委託販売契約の募集
- ・成約後、固定報酬が発生しない案件
- ・社員・アルバイト募集
- ・マルチ商法的な案件
- ・求人・派遣等、人の募集、及び表現（工数請負を含む）
- ・パートナー、協力会社の募集
- ・URLや、参考サイト、その他関連ある情報の掲載
- ・貴社を特定する情報や、その他特定される情報の記載
- ・個人を対象とした、買い取り案件
- ・買い取りサービスの募集案件
- ・一括委託以外のシステム開発、デザイン制作案件
- ・公序良俗に反する依頼や内容
- ・その他、ザ・ビジネスモール事務局が不適切と判断したもの



その他、仕入れ募集できない対象商品もあります。詳細はこちらをご覧ください。

<http://www.b-mall.ne.jp/aboutSyodanMall.aspx>

3. 買いたい案件を登録する

買い手



買いたい案件を登録して仕入れ先や外注先を募集するには

STEP 01

マイページで、買いたい案件の登録ページを開きます

- ① ザ・ビジネスモールにログインします。（詳細はP 12へ）
- ② マイページの「買い手ページ」をクリックします。

- ③ 「買いたい案件を登録する」をクリックします。

STEP 02

募集カテゴリと募集タイプを選択します

- ④ 依頼内容に応じたカテゴリを選択します。（複数選択可）

- ⑤ 募集タイプを選択し、「次へ」をクリックします。

募集タイプを選択してください。

標準タイプ おすすめ

匿名機能・提案毎の商談管理など様々な機能がご利用できます。
詳しくは<http://www.b-mall.ne.jp/SyodanGuideBuy.aspx>

個別商談タイプ

連絡先の交換をして、電話やメールで直接やりとりができます。
詳しくは<http://www.b-mall.ne.jp/SyodanGuideKantanBuy.aspx>

標準タイプとは

細かい条件で見積を募集でき、届いた提案見積の中から、気に入ったところを選んで商談に入れます。複数の提案見積が届いても、サイト上で提案管理ができます。また、商談申込みをするまで自社名を伏せる事ができる匿名機能も利用できます。

個別商談タイプとは

サイト上でのやりとりを省き、直接電話やメールなどで連絡をとりあうタイプです。詳細な条件や依頼内容はメールや電話で直接打合せをしたい場合などにご利用ください。



3. 買いたい案件を登録する

買い手



STEP 03

募集内容を入力します

⑥ 依頼したい内容の詳細を記入します。

買いたい案件名 (50文字以内)	必須	案件名 例1)百貨店での展示用レディースファッションを探しています。 例2)〇〇を〇〇加工して頂けるところを探しています。
震災復興関連		<input type="checkbox"/> 震災復興関連の案件としても、あわせて登録する場合は、チェックを入れて下さい。
案件主情報	必須	<input checked="" type="radio"/> 公開 <input type="radio"/> 非公開 (匿名で取引先を募集 ※商談を申込みと情報が公開されます。)
内容詳細 依頼したい内容を出来るだけ詳しく記入下さい。 (1000文字以内)	必須	依頼したい内容を具体的に記載します。 例)〇〇(仕様)の商品を〇〇處仕入れたい 例)〇〇を〇〇加工して欲しい
取引条件やその他要望・質問 (1000文字以内)		残り1000文字
見積り受付期限	必須	2014年6月9日まで受付
回答期限	必須	2014年6月16日を目安に回答
取引対象地域	必須	<input type="checkbox"/> 北海道 <input type="checkbox"/> 東北 <input type="checkbox"/> 関東 <input type="checkbox"/> 信越 <input type="checkbox"/> 北陸 <input type="checkbox"/> 東海 <input type="checkbox"/> 近畿 <input type="checkbox"/> 中国 <input type="checkbox"/> 四国 <input type="checkbox"/> 九州 <input type="checkbox"/> 沖縄 <input type="button" value="全選択"/> <input type="button" value="全解除"/>
予算		円 (空欄の場合は「ご相談」となります。)
条件・支払い方法など (100文字以内)		
選考の際に重視する点 (100文字以内)		

買いたい案件名

配信されるメールの件名にもなります。
わかりやすいタイトルをつけるようにここ
ろがけましょう

案件主情報

公開・・・ザ・ビジネスモールのユーザーに
だけ社名が公開されます
非公開・・・商談を開始するまでは匿名に
することができます

内容を具体的にわかりやすく
することが、良い提案を受け
るコツ！



⑦ 「次へ(確認画面)」ボタンをクリックします。

戻る

次へ(確認画面)



3. 買いたい案件を登録する

買い手



⑧ 利用条件を確認し同意するに✓（チェック）を入れ、「はい（入力完了）」ボタンをクリックします。

利用条件

- ① 売り手からの提案には誠実な対応をお願いします。
- ② 商談進捗状況の管理をお願いします。（成約済み、見送り等）
- ③ 登録可能な案件は仕入先や外注先を探しているという情報のみです。（成約の折に仕事（品物）と代価が発生する案件）
- ④ 公序良俗に反するなど仕入希望商品として登録できないものはご遠慮下さい。（[一覧はこちら](#)）
- ⑤ [利用規約](#)、[免責事項](#)をご確認ください。

上記の利用条件をご確認の上、同意するにチェックを入れてください。

同意する

この内容でよろしいですか。

⑨ 完了画面が表示されれば、仮登録（案件登録依頼）完了です。仮登録完了のメールをお届けします。

1. カテゴリ・タイプ選択 → 2. 案件内容入力 → 3. 確認 → 4. 入力の完了

案件の入力が完了しました。
現在、仮登録の状態です。
事務局にて本登録が完了しましたら、メールにてご連絡いたします。
[マイページへ](#)

仮登録されました



事務局にてご登録内容を確認します。
案件の本登録が完了しましたら、メールでご連絡いたします。
なお、本登録前に内容についてお尋ねする場合があります



買いたい案件が本登録されたあとは

案件登録時にご選択いただいたカテゴリ、地域にマッチした売り手企業に向けてザ・ビジネスモールより「新規案件のご案内」をメールでお知らせします。

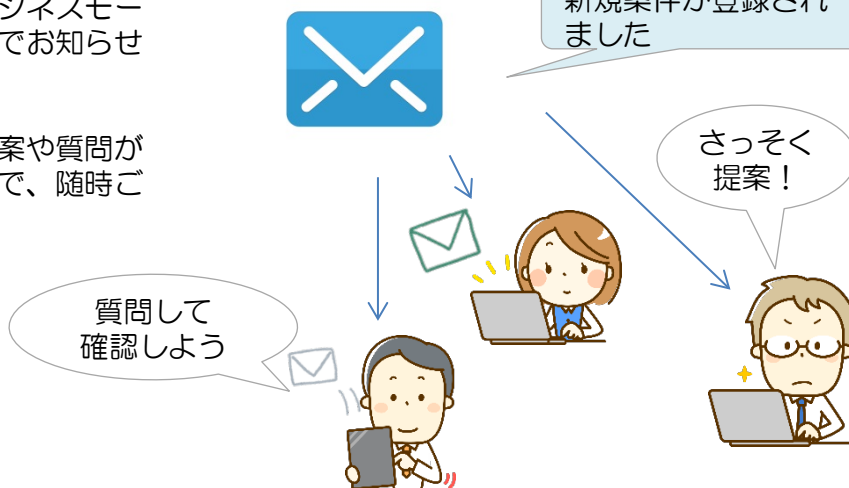
案件に関心のある売り手企業より、提案や質問がありましたらメールお知らせしますので、随時ご返答ください。

ザ・ビジネスモール

新規案件が登録されました

さっそく提案！

質問して確認しよう



4. 提案や質問を確認する

買い手



提案や質問を確認する、返答する

登録した案件の詳細や状況などは案件管理画面で確認できます。

- ① ザ・ビジネスモールにログインする。(詳細はP 12へ)
- ② マイページの「買い手ページ」をクリックします。
- ③ 「提案・質問を確認する」をクリックします。



» 提案・質問を確認する

案件管理画面の表示設定について

商談状況 未回答 商談中 見送り 商談終了 商談終了(成立) 商談終了(不成功) オペ

表示する提案の条件を選択します
(提案を表示する場合のみ有効)

表示設定 提案を表示する 案件を表示する

提案ごとに表示

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	商談状況	提案企業	おしらせ
2014/04/07	2014/04/21 進行中	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください ※個別商談タイプ(簡年版)※	商談中	株式会社 テスト企業	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07 進行中	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください	未回答	BMテスト企業	提案へのご回答をお願いします。

案件の詳細、対象案件に提出された提案一覧を表示します

各提案の詳細画面を表示します

案件ごとに表示

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	提案	商談中	未回答
2014/04/07	2014/04/21 進行中	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください ※個別商談タイプ(簡年版)※	3件	3件	0件
2014/04/07	2014/05/07 進行中	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください	4件	2件	2件

絞り込み条件を表示する

表示対象	進行中の案件	案件名	部分一致	提案企業名	部分一致
案件登録日	~	提案募集締切日	~		



表示対象の案件で「進行中の案件」って何？

すべての案件
進行中の案件
募集中の案件
すべての案件

案件に届いた提案のいずれかが「商談中」または「未回答」になっている案件の事を指します。



5. 質問に回答する

買い手

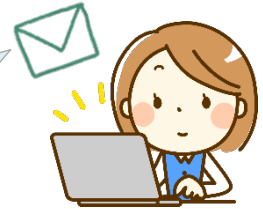


案件に届いた質問に回答する

標準タイプで募集する場合、売り手企業から提案の前に「質問」される場合があります。ご回答内容をもて提案される企業様もいらっしゃいますので、必ず質問への回答をお願いします。

① 質問が入力されると、メールで通知します。

案件への質問が届きました。



② いずれかの方法で案件詳細画面を開きます。

メールから開く

メールに記載されているURLをクリックする。
(ログインが必要です。)



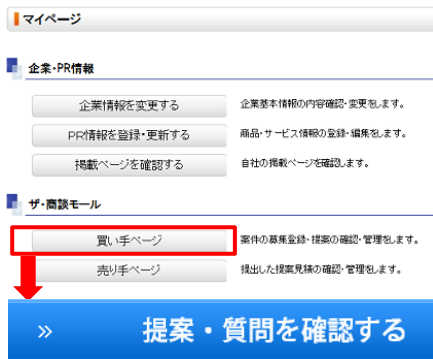
【質問・回答はこちらから】

<http://www.b-mall.ne.jp/.....>



マイページから開く

マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」の順にクリックします。

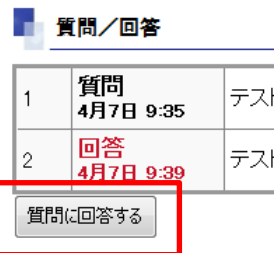


案件名をクリック

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	商談状況	提案企業	お知らせ
2014/04/07	2014/04/21	【質問】案件の提案・質問に利用できる(限定)※(限定)※(限定)※(限定)※(限定)※	商談中	株式会社 テスト企業	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【質問】案件の提案・質問に利用できる	未回答	BMテスト企業	提案へのご回答をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【質問】案件の提案・質問に利用できる	進行中	ホリ工業株式会社	提案へのご回答をお願いします。



③ 「質問に回答する」より、回答内容を入力します。



ポイント

質問および回答は、ほかの利用者すべてに公開されます。会社名や氏名、メールアドレスなど、会社および担当者が特定できるような情報は入力しないよう、ご注意ください。



6. 提案見積を確認する／返答する【標準タイプ】

買い手



① 提案見積が提出されると、メールで通知します。

案件への提案が届きました



② いずれかの方法で提案詳細画面を開きます。

メールから開く

メールに記載されているURLをクリックする。
(ログインが必要です。)



【提案はこちらから】

http://www.b-mall.ne.jp/*****



マイページから開く

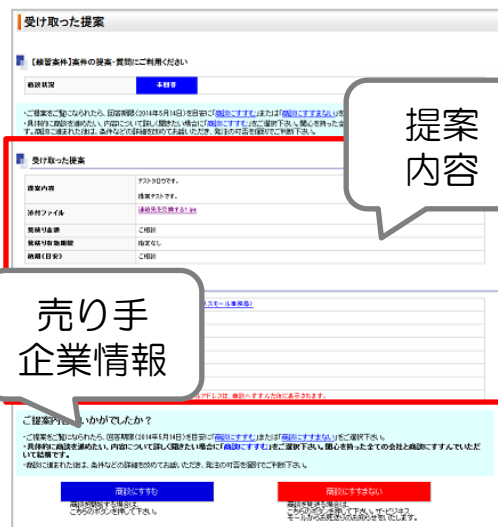
マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」の順にクリックします。



提案企業名をクリック

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	相談状況	提案企業名	お知らせ
2014/04/07	2014/04/21	【経営案件】案件の提案・質問にご利用ください(簡易版)※	募集中	株式会社 テスト企業	商談が終了しましたら、商談結果のご入力をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【経営案件】案件の提案・質問にご利用ください	未回答	BMPスト企業	提案へのご回答をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【経営案件】案件の提案・質問にご利用ください	未回答	太子商工会議所	提案お申し込みありがとうございます。


③ 提案内容を確認します。



提案内容

売り手企業情報

ポイント

提案に添付ファイルがある場合は
クリップマーク  が表示されます。

提案内容と合わせて添付ファイルの内容をご確認ください。



6. 提案見積を確認する／返答する【標準タイプ】

買い手

④ **商談にすすむ** **商談にすすまない** いずれかを選択します。

商談にすすむ

確認画面で「同意する」にチェックを入れ、確定ボタンをクリックすると、お互いに連絡先が表示されます。

商談にすすんだ後の画面（商談中）

受け取った提案

【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください

商談状況 商談中

ご提案内容はいかがでしたか？
死注の可否が決定されましたら、商談結果の入力をお願いします。

商談成立 不成立

商談掲示板

商談相手との情報交換にご利用下さい。

企業名	メッセージ内容
2014/04/07 0:47 大昭和工業建設	こちらこそです 詳しくお話しいたします。
2014/04/07 0:44 株式会社 フラジ工業	商談掲示板で 商談申込みありがとうございます。 メッセージです。
2014/04/07 0:41 大昭和工業建設	商談申込 商談申込みにより、商談掲示板を作成いたしました。

[商談掲示板で先方に連絡をする](#)

受け取った提案

提案内容	テスト提案です。
添付ファイル	詳しくお話しいたします。
見積り金額	ご相談
見積り取得日時	2014年4月7日

電話、メール、先方との専用の商談掲示板で条件などの詳細を改めてご商談ください。

商談にすすまない

ご提案を見送られる理由をチェック、記入し、「お断りする」ボタンをクリックします。

お断り

予算が折り合わなかったため、今回は見送らせていただきます。

近隣での取引先を希望していたため、地域的に難しと判断いたしました。

ご提案頂いた内容、その他条件を検討させて頂いた結果、辞退させて頂くこととなりました。

他の企業様に発注を決めさせて頂きました。

案件そのものが中止・延期となりました。

お断りの理由

(500文字以内)

お断りする

ザ・ビジネスモールより先方へメールにてお知らせいたします。

※案件主情報を非公開に設定されている場合は、匿名のままお断りできます。

● 回答期限までに「商談にすすむ」「商談にすすまない」のうち、いずれかの選択をお願いします。

● 具体的に商談を進めたい、内容について詳しく聞きたい場合は「商談にすすむ」をご選択下さい。

● 関心を持った全ての会社と商談にすすんでいただいで結構です。

● 商談に進まれた後は、条件などの詳細を改めてお話いただき、発注の可否を個別でご判断下さい。

ポイント



発注の可否が決まりましたら商談結果の入力をお願いします
(商談結果を入力する→P. 40)



7. 商談相手（売り手）に連絡をする【標準タイプ】

買い手



商談を申し込んだ売り手企業とは、お互いに連絡先が公開されます。直接連絡をお取りいただき、商談をおすすめください。



商談掲示板を使って相手先に連絡をする

標準タイプの場合、商談を申し込んだ相手と1対1でやりとりできる「商談掲示板」を利用できます。

商談掲示板は、買い手と商談相手先のみ閲覧・書き込みができます。

商談毎に相手先とどんなやりとりをしたのかを管理できるので、たくさんの相手先と商談をすすめる場合に便利です。

- ① マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」→提案企業名の順にクリックし、提案詳細画面を開きます。

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	商談状況	提案企業	お知らせ
2014/04/07	2014/04/21	【経営高性】案件の提案・質問に利用ください。※商談掲示板を2ステップ(簡易版)で	商談中	株式会社 テスト企業	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いたします。
2014/04/07	2014/05/07	【経営高性】案件の提案・質問に利用ください。	未回答	BMPスト企業	提案へのご回答をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【経営高性】案件の提案・質問に利用ください。	未回答	太子商工会議所	提案お申し込み

- ② 「商談掲示板で先方に連絡する」をクリックします。

企業名	タイトル・内容
2014/04/07 9:41 大阪商工会議所	商談申込 商談申込により、商談掲示板を作成いたしました。

- ③ タイトル、内容を入力し、「この内容でメッセージを書き込む（確認画面へ）」→「実行」ボタンを押します。

※実行を押すと、相手先へ、掲示板に書き込みがあったことをお知らせするメールが届きます。

商談掲示板への書き込みは、後で取り消すことができませんのでご注意ください。



8. 商談相手（売り手）に連絡をする【個別商談タイプ】

買い手



① 案件に関心をもたれた売り手企業があれば、メールで通知します。

商談のお申込み
がありました



② 案件の詳細画面を開きます。

メールから開く

メールに記載されているURLをクリックする。
(ログインが必要です。)



【提案はこちらから】

http://www.b-mall.ne.jp/*****

マイページから開く

マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」の順にクリックします。

マイページ

企業・PR情報

企業情報を変更する 企業基本情報の内容確認・変更します。

PR情報を登録・更新する 商品・サービス情報の登録・編集をします。

掲載ページを確認する 自社の掲載ページを確認します。

ザ・商談モール

買い手ページ 案件の募集登録・提案の確認・管理をします。

売り手ページ 提出した掲載見稿の確認・管理をします。

提案・質問を確認する

提案企業名をクリック

募集開始日	募集締切日	募集案件タイトル	商談状況	提案企業名	おしらせ
2014/04/07	2014/04/21	【特選案件】案件の提案・質問に利用可能な、多価別商談タイプ(原簿版)※	締結中	株式会社 テスト企業	締結が完了されましたら、商談結果のご入力をお願ひいたします。
2014/04/07	2014/05/07	【特選案件】案件の提案・質問に利用可能な、多価別商談タイプ(原簿版)※	未回答	BMテスト企業	提案へのご回答をお願いします。
2014/04/07	2014/05/07	【特選案件】案件の提案・質問に利用可能な、多価別商談タイプ(原簿版)※	未回答	太子工芸工務店	提案をお願いします。

④ 売り手企業情報が表示されますので、電話やメールなどで個別に商談をすすめてください。
(商談掲示板は利用できません。)

売り手企業情報

企業名(所属登録団体)	株式会社 テスト企業(ザ・ビジネスモール事務局)
住所	大阪府大阪市中央区本町橋2-8
資本金	
創業年	
従業員数	
URL	
業務内容	
担当者	担当者名:テスト花子 電話番号:050-7105-6220 メールアドレス:



発注の可否が決まりましたら商談結果の入力をお願いします
(商談結果を入力する→P. 40)



9. 商談結果を入力する

買い手



発注の可否がきまったら、商談結果をご入力ください



- ① マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」の順にクリックし、案件の詳細画面を開きます。

マイページ

企業・PR情報

企業情報を変更する 企業基本情報の内容確認・変更をします。

PR情報を登録・更新する 商品・サービス情報の登録・編集をします。

掲載ページを確認する 自社の掲載ページを確認します。

ザ・商談モール

買い手ページ 案件の募集登録・提案の確認・管理をします。

売り手ページ 提出した提案見様の確認・管理をします。

» 提案・質問を確認する



- ② 案件管理画面で提案企業名、または該当のお知らせ欄をクリックします。

提案企業名／お知らせ欄をクリック

募集開始日	募集締切日	案件名	商談状況	提案内容	お知らせ
2014/04/07	2014/04/21 進行中	【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください。 ※個別商談タイプ(簡単版)※	商談中	株式会社 テスト企業	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。



- ③ 「商談成立」「不成立」いずれかをクリックします。

ご提案内容はいかがでしたか？

発注の可否が決定されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。

商談成立

不成立



- ④ アンケートにご記入のうえ、「この内容で確定する」をクリックしてください。

商談結果アンケート

差し支えない範囲で商談の概要をお教えください。結果を入力すると、商談が「終了」状態となり、商談掲示板は閉じられます。

商談の結果 商談成立 不成立

商談の概要

商談経緯、商談経緯などを簡潔に表すのみに簡潔に入力ください。
(※)
・ゴールのあと、サンプル取引、試行、試行も含む。
・契約金額:約100万円。今後の経路は別々に記載するのみ。

インタビューの可否 はい いいえ

ご利用された感想やご要望がございましたら、ぜひ入力ください。

この内容で確定する

うれしいご報告をお待ちしています



10. 案件の募集を早期終了する

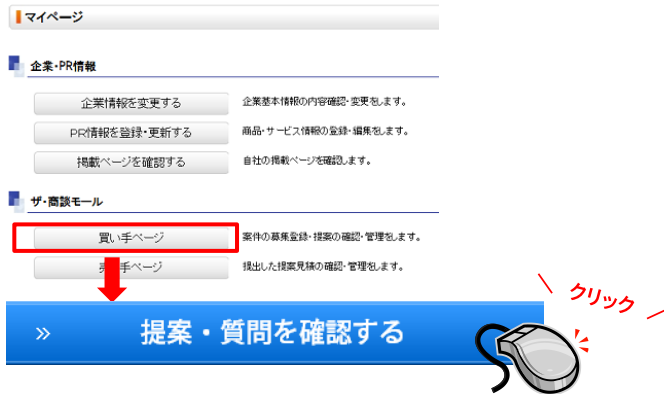
買い手



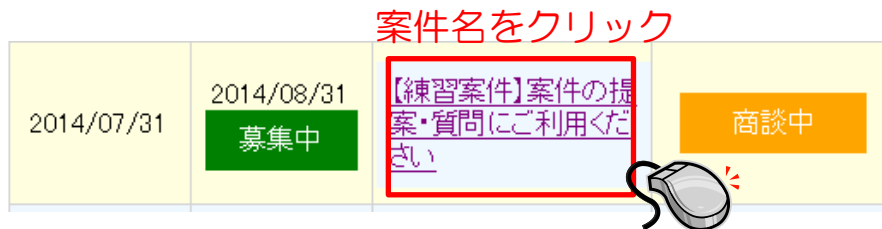
案件を早期終了する（募集を締め切る）

募集を開始した案件は受付期日までサイト上に掲載され、募集を受け付けられますが、途中で募集受付を打ち切る（中止する）ことができます。

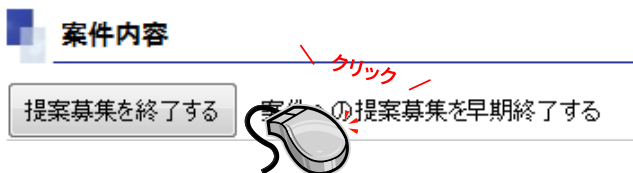
- ① マイページの「買い手ページ」→「提案・質問を確認する」の順にクリックし、案件の詳細画面を開きます。



- ② 案件管理画面で該当の案件名をクリックします。



- ③ 案件内容の見出し下にある「提案募集を終了する」ボタンをクリックします。



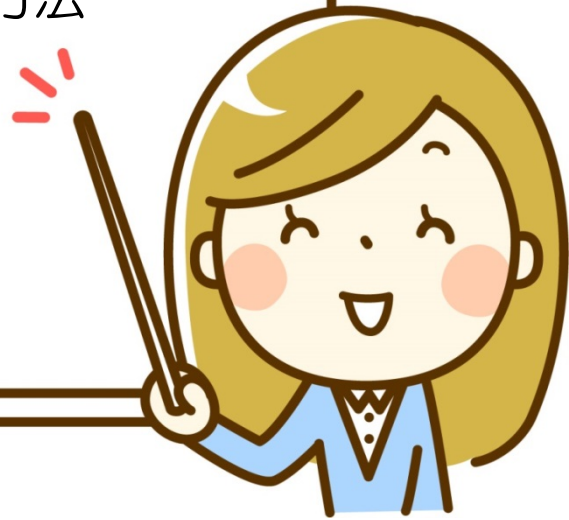
- ④ 実行ボタンを押すと、見積受付期限（提案募集期限）が“本日”までに変更されます。
※即時募集を打ち切る事はできません。

第4章

ザ・商談モール

Ⅲ

売り手側の利用方法



1. 売り手として商談モールを利用する P. 43
2. 案件に質問する／回答を見る【標準タイプ】 P. 45
3. 案件に提案する【標準タイプ】 P. 46
4. 商談申込みが届いたら【標準タイプ】 P. 47
5. 買い手に連絡をとる【標準タイプ】 P. 48
6. 案件に提案する／買い手に連絡をとる
【個別商談タイプ】 P. 49
7. 商談結果を入力する P. 50

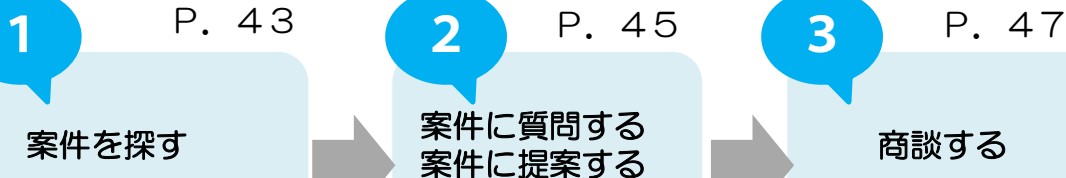
1. 売り手として商談モールを利用する

売り手



売り手利用の手順

販売先や新規顧客を開拓したい、という方は、買いたい案件に提案を提出してください。
購買意欲のある企業と商談ができるチャンスです！



案件を探す

▶ 「買いたい案件」を検索して探す



ザ・ビジネスモールのメニューから「ザ・商談モール」をクリックします。

ジャンルやキーワードなどで自社が提案できる案件を検索します。

▶ 新着案件をメールで受け取る

① ザ・ビジネスモールにログインします。（詳細はP 12へ）

② マイページの「個人情報を変更する」をクリックします。

個人情報を変更する

③ 商談売り手情報のサービス可能地域と売り手カテゴリを選択します。



④ 変更が終わったら、「次へ（確認画面へ）」→「実行」を押します。

⑤ サービス可能地域と、希望カテゴリに合う案件が登録されたら、メールでお知らせします。



1. 売り手として商談モールを利用する

売り手



買い手に自社のサービスや商品を売り込むには

買いたい案件に提案し、案件主（買い手企業）に直接自社のPRをします。
提案の前に質問ができる**標準タイプ**と、すぐにメールや電話で商談を行う**個別商談タイプ**があります。

標準タイプ

提案・見積りを提出する

提案提出は面談にすすむための第一ステップです。詳細な金額が出ない場合でも、これまでの実績やPRを盛り込んで、一度会って話をしてみたいと思われる内容でご記載ください

※提案は1社につき1回のみ。提案内容の変更・削除はできません。

→詳細はP. 46

質問する

仕様や数量など、提案提出の前に確認したい事がある場合に質問できます。

※提案やPR、会社を特定する記載は出来ません

→詳細はP. 45



提案は1社につき1回だけだから、しっかり自社PRをしよう！

個別商談タイプ

連絡先を交換する

案件主様の情報が画面に表示されますので、直接連絡を取り、商談をすすめましょう。

連絡先はマイページ→売り手ページからも確認できます。

→詳細はP. 49



買い手企業に電話やメールで詳細を確認！

2. 案件に質問する／回答を見る【標準タイプ】

売り手



案件に質問するには／回答を見るには（標準タイプ）

買いたい案件に対して、事前質問ができます。提案・見積りの提出のまえに、確認しておきたいことがあれば質問しましょう。

① 案件の詳細ページを開きます。

② 「質問する」をクリックします。



③ ログイン画面が表示されたら、IDとパスワードを入力して「ログイン」ボタンをクリックします。



④ 質問内容を500文字以内で入力し、「次へ（確認画面へ）」→「実行」を押します。

- ・質問および回答は、ほかの利用者すべてに公開されます。
- ・会社名や氏名、メールアドレスなど、会社および担当者が特定できるような情報は入力しないよう、ご注意ください。
- ・個別のご提案やPRは「提案見積りを提出する」から行います。

あいさつも無しでは失礼では？とは考えずに、内容だけを簡潔に書きましょう。



⑤ 質問に対する回答がありましたら、メールでお知らせします。回答と質問の一覧は案件詳細ページに記載されます。

回答がきたら、さっそく提案をしましょう

(提案見積りを提出するには→P. 46)



3. 案件に提案する【標準タイプ】

売り手



買いたい案件に応募するには (標準タイプ)

- ① 案件の詳細ページを開きます。
- ② 「提案見積りを提出する」をクリックします。

提案・見積りを提出する




ポイント

提案提出は面談にすすむための第一ステップです。
 詳細な金額が出ない場合でも、これまでの実績やPRを盛り込んで、一度会って話をしてみたいと思われる内容でご記載ください

※提案は1社につき1回のみ。

※提案内容の変更・削除はできません。

- ③ ログイン画面が表示されたら、IDとパスワードを入力して「ログイン」ボタンをクリックします。
- ④ 提案内容を入力し、「次へ(確認画面へ)」→「実行」をクリックします。

提案内容
(1000文字まで)

添付ファイル
(1MBまで)



自社PRを盛り込んで
 買い手企業にアプローチ



※1つの案件につき、提案は1回まで

回答期限をめぐに、買い手企業からの返答をお待ちください。
 返答がありましたら、メールでお知らせします。



3. 商談申込みが届いたら

売り手



商談申込みがきたら（標準タイプ）

- ① 提案を見た買い手企業から商談申込みされると、メールで通知します。

商談のお申込み
がきています



- ② 提案の管理画面を開きます。

メールから開く

メールに記載されているURLをクリックする。
(ログインが必要です。)



【提案はこちらから】

<http://www.b-mall.ne.jp/.....>



マイページから開く

マイページの「売り手ページ」をクリックします。



売り手ページ

提案内容をクリック

提案日	案件名	商談状況	提案内容	おしらせ
2011/04/21	【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。	商談中	練習案件のテスト提案です。1000文字以内	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。
2012/09/07	【練習案件】（懸案版）連絡先の交換の練習にご活用下さい。（事務局が登録した練習案件です）	商談中	連絡先を交換しました	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。



- ③ 提案の詳細画面を開き、商談掲示板や、メール・電話などで直接連絡を取ります。

商談
掲示板

電話

メール



受注の可否が決まりましたら商談結果の入力をお願いします
(商談結果を入力する→P. 50)



5. 商談相手に連絡をする【標準タイプ】

売り手



商談申込み買い手企業とは、お互いに連絡先が公開されます。直接連絡をお取りいただき、商談をおすすめください。

メール

電話

打ち合わせ

商談
掲示板

商談掲示板を使って相手先に連絡をする

- ① マイページの「売り手ページ」→ 提案内容の順にクリックし、提案詳細画面を開きます。

マイページ

企業・PR情報

企業情報を変更する 企業基本情報の内容確認・変更をします。

PR情報を登録・更新する 商品・サービス情報の登録・編集をします。

掲載ページを確認する 自社の掲載ページを確認します。

ザ・商談モール

買い手ページ 案件の基本登録・検索の確認・管理をします。

売り手ページ 提出した提案見様の確認・管理をします。

売り手ページ

提案内容をクリック

提案日	案件名	商談状況	提案内容	おしらせ
2011/04/21	【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。	商談中	練習案件のテスト提案です。1000文字以内	商談が終了されました。商談結果のご入力をお願いいたします。
2012/09/07	【練習案件】（雙年版）連絡先の交換の練習にご活用下さい。（事務局が登録した練習案件です）	商談中	連絡先を交換しました	商談が終了されました。商談結果のご入力をお願いいたします。

- ② 「商談掲示板で先方に連絡する」をクリックします。

商談掲示板

商談相手との情報交換にご利用下さい。

企業名	タイトル・内容
2014/04/07 9:41 大阪商工会議所	商談申込 商談申込みにより、商談掲示板を作成いたしました。

商談掲示板で先方に連絡をする

- ③ タイトル、内容を入力し、「この内容でメッセージを書き込む（確認画面へ）」→「実行」ボタンを押します。

この内容でメッセージを書き込む（確認画面へ）

実行

※実行を押すと、相手先へ、掲示板に書き込みがあったことをお知らせするメールが届きます。

商談掲示板への書き込みは、後で取り消すことができませんのでご注意ください。

ポイント



受注の可否が決まりましたら商談結果の入力をお願いします（商談結果を入力する→P. 50）



6. 案件に提案する／商談相手に連絡をする【個別商談タイプ】

売り手



買いたい案件に応募するには (個別商談タイプ)

- ① 案件の詳細ページを開きます。
- ② 「連絡先を交換する」をクリックします。

連絡先を交換する



買いたい案件(案件詳細)	
案件名	【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。 ※簡単版
商談状況	現在の提案数 1件
案件内容	練習用にザ・ビジネスモール事務局が登録した案件です。実際の案件には提案・質問をする」練習をすることができます。提案先はザ・ビジネスモール事務局になります。練習案件ですので、実際の発注につながることはありませんのでご了承ください。
募集期限	2012年2月29日
募集企業	非公開
<input type="button" value="戻る"/> <input type="button" value="連絡先を交換する"/>	

- ③ ログイン画面が表示されたら、IDとパスワードを入力して「ログイン」ボタンをクリックします。
- ④ 確認画面で「実行」ボタンをクリックします。

連絡先の交換

内容を確認し、よろしければ「実行」を押してください。

実行

キャンセル



この案件は簡単バージョンです。
連絡先を交換します。

「実行」ボタンを押すと、
・先方へあなたの連絡先がメールで送信されます。
・先方の連絡先が表示されます。

お互いの連絡先が分かるので、電話やメールで連絡をとって、サイトを離れて通常の商談を行ってください。
詳細は、[ザ・商談モールとは](#)をご覧ください。

- ⑤ 画面に案件主の情報が表示されます。直接連絡を取り、商談をおすすめください。

電話

メール



連絡先交換を交換するボタンが押せなくなっている時は？

ブラウザを閉じると、案件主の情報は見れないの？

連絡先を交換するボタンは1回しか押せません。
マイページの「売り手ページ」から案件主の情報をいつでもご確認いただけます。

受注の可否が決まりましたら商談結果の入力をお願いします
(商談結果を入力する→P. 50)



7. 商談結果を入力する

売り手



受注の可否がきまったら、商談結果をご入力ください



① マイページの「売り手ページ」→ 提案内容の順にクリックし、提案詳細画面を開きます。

企業・PR情報

企業情報を変更する 企業基本情報の内容確認・変更もします。

PR情報を登録・更新する 商品・サービス情報の登録・編集もします。

掲載ページを確認する 自社の掲載ページを確認します。

ザ・商談モール

買い手ページ 案件の募集登録・提案の確認・管理もします。

売り手ページ 提出した提案見様の確認・管理もします。

売り手ページ

提案内容をクリック

提案日	案件名	商談状況	提案内容	おしらせ
2011/04/21	【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。	商談中	練習案件のテスト提案です。1000文字以内	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。
2012/09/07	【練習案件】《随筆版》連絡先の交換の練習にご活用下さい。(事務局が登録した練習案件です)	商談中	連絡先を交換しました	商談が終了されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。

② 「商談成立」「不成立」いずれかをクリックします。

ご提案内容はいかがでしたか？

発注の可否が決定されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。

商談成立

不成立

③ アンケートにご記入のうえ、「この内容で確定する」をクリックしてください。

商談結果アンケート

差し支えない範囲で商談の概要をお書きください。結果を入力すると、商談が「終了」状態となり、商談表示は隠されます。

商談の結果 商談成立 不成立

商談の概要

商談の経緯、商談規模などを簡潔に記入してください。
(例)
・モデルの選定、サンプル送付、試着、打合せ等。
・契約金額:約100万円。今後の継続的な取引に繋がる見込み。

インタビューの可否 はい いいえ

利用の感想・要望

うれしいご報告をお待ちしています



買い手企業から連絡がないなあ

提案後、返答期限を過ぎても買い手企業から連絡がない場合は、事務局までご連絡ください。買い手企業に確認のご連絡をさせていただきます。
数ヶ月すぎても連絡がない場合は、商談終了として商談結果をご入力ください。



第5章

よくあるご質問



- | | |
|---------------------|-------|
| 1. ユーザー登録に関するQ&A | P. 52 |
| 2. 企業情報・企業PRに関するQ&A | P. 53 |
| 3. 商材・サービス情報に関するQ&A | P. 54 |
| 4. ザ・商談モールに関するQ&A | P. 55 |



ユーザー登録に関するQ&A

ユーザー登録（ユーザーID）の登録の方法がわかりません

トップページの「ユーザー登録する（無料）」ボタン、またはログイン画面の「IDをお持ちでない方はこちら」よりユーザー登録画面へすすめます。

パスワードはいつ設定できますか？

ユーザー登録お申込み後、1週間くらいまでを目処に登録完了メールをお届けします。登録完了メールにはパスワード設定用のURLが記載されていますので、アルファベットまたは数字で6文字以上で任意のパスワードをご設定ください。

登録完了のメールが届きません

登録お申込みから1週間以上経っても登録完了メールが届かない場合は、まず、ご利用のメールソフトの「迷惑メールフォルダ」等をご確認ください。（自動的に迷惑メールとして振り分けられている可能性がございます。）

迷惑メールフォルダに等をご覧頂いても見当たらない場合は、ザ・ビジネスモール事務局までお問合せください。ご登録状況をお調べいたします。

ザ・ビジネスモール事務局

メール：b-mall@b-mall.ne.jp 電話050-7105-6220

パスワードを忘れました

ログイン画面の「パスワードを忘れた方はこちら」をクリックします。

登録したメールアドレスを入力し、「送信」ボタンを押してください。パスワード再設定のメールをお届けします。

登録したメールアドレスがわかりません

ご登録のメールアドレスがわからない、誰が登録しているか不明という場合には、ザ・ビジネスモール事務局までお問合せください。ご登録状況をお調べします。

ユーザー登録は何件できますか？

これまで1社1ユーザー登録でしたが、現在は1社無制限でユーザー登録していただけます。

1社につき、2ユーザーは「管理者」として、他社員様をユーザー登録する際に、権限を制限できる機能が付きます。

ご登録のメールアドレスがわからない、誰が登録しているか不明という場合には、ザ・ビジネスモール事務局までお問合せください。ご登録状況をお調べします。



企業情報の登録・変更に関するQ&A

自社の情報を登録したいのですが、どうすればザ・ビジネスモールに載りますか？

ザ・ビジネスモールの運営に参加している登録団体（商工会議所・商工会）に入会されている企業でしたら、無料でご登録いただけます。トップページの「ユーザー登録する」ボタンよりご登録ください。

ザ・ビジネスモールに掲載する（企業情報を登録する）のに費用はどれくらいかかりますか？

ザ・ビジネスモールへのご掲載・企業情報のご登録は無料です。

企業情報を変更しましたが、どれくらいで反映されますか？

企業情報はご加入の登録団体（商工会議所・商工会）の名簿と連動しています。ご加入の登録団体が変更内容を確認し、処理が完了しましたらメールでお知らせします。

10日以上経っても完了メールがお手元に届かない、変更内容が反映されない場合はザ・ビジネスモール事務局までお問合せ下さい。処理状況を確認いたします。

企業情報変更の完了通知がきましたが、検索してもヒットしません

企業情報変更完了後、1時間程度は企業情報の検索にヒットしないことがあります。時間をおいてから、再度お試しください。

なお、マイページ→「掲載情報を確認する」より、すぐに自社ページをご確認いただけます。

登録した覚えはないのに、自社情報が表示されているのはなぜですか？

登録団体が一括で、企業の基本情報などを登録していることがあります。掲載を拒否される場合は、ご加入の登録団体にデータを削除してもらうように依頼いただくか、ザ・ビジネスモール事務局までご連絡ください。

地図が間違っただけを表示しています

Googleマップを利用して表示する際に、うまく情報を取得できずに間違っただけの場所を表示することがあります。

ザ・ビジネスモールにログインいただくと、地図のマーカーの場所を変更することができます。

地図のマーカーの位置を修正する →P. 18



？ 商材・サービス情報の登録・更新に関するQ&A

自社の商品やサービスをもっとPRしたいです

「商品・サービス情報」をご登録ください。1企業につき10件まで無料でご登録いただけます。

商品・サービス情報にはどれくらいの情報が掲載できますか？

1つの情報につき、画像1点、タイトル、説明文章（1000文字）、リンクURLがご掲載いただけます。1企業につき10件の商品・サービス情報が無料でご掲載いただけます。

画像はどのようなものが登録できますか？

1MB（メガバイト）までの画像ファイル（gif、jpeg、png、tiff）でしたら、どのような画像でもご登録いただけます。縦横のサイズに制限はありません。

画像は登録しなくても良いですか？

画像は必須項目ではありませんので、画像をご掲載にならなくてもご登録いただけます。ただ、画像をご登録いただく方がアクセスが集まりやすいため、イメージ画像や事務所の外観など、差し障りのない範囲でなるべくご登録されることをおすすめします。

商材・サービス情報の内容を変更するにはどのようにすれば良いですか？

マイページの「商品・サービス情報を登録・更新する」より、変更したい情報の「変更」ボタンをクリックしてください。
内容をご変更いただいた後、「登録する」ボタンをクリックいただければ変更が反映されます。

画像を変更したのに変わりません

下記の2点をご確認ください。

- ・「登録する」ボタンをクリックされていますか？
→画像を読み込んだだけでは変更されません。（プレビューの小さな画像も変更されません）
- ・画像のファイルサイズは1MBより小さなものですか？
→ファイルサイズが1MBを超えていると、商品・サービス情報の画像に登録できません。ファイルサイズを小さくしていただくか、別のファイルをご指定ください。

上記をご確認頂いても問題がない場合は、ザ・ビジネスモール事務局までお問合せください。



? ザ・商談モールに関するQ&A

ザ・商談モールとは何ですか？

ザ・商談モールはザ・ビジネスモール内に併設された“商談相手探しサイト”です。仕入先や外注先を探している企業が提案・見積依頼を掲載し、取引先を募集します。全国の商工会議所ネットワークとインターネットを利用して、取引先の選定や販路の拡大として「商談のきっかけ作り」をお手伝いします。

どういう時に利用するものですか？

たとえば、製品の材料を調達したいとき、部品を調達したいとき、特殊な加工技術を持つ企業を探したいときなど、企業検索で企業を検索し、検索結果として得られた相手先のひとつひとつと交渉するのは大変です。そんなとき、ザ・商談モールならば、案件を提示して提案を待つことができるので簡単です。

費用はかかりますか？

募集、提案ともに費用はかかりません

誰でも利用できますか？

ユーザーIDを登録されている方でしたらどなたでも募集／提案が可能です。

商談相手は信用できますか？

ザ・商談モールを使えるのは、商工会議所・商工会の会員企業のみです。そのため、商工会議所・商工会に会費を支払い、入会しているという意味では、誰でもつかえるサイトよりは安全です。しかし、入会にあたって財務審査などはありません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。

納品後、発注社が振り込んでくれない場合はザ・ビジネスモールが補償してくれますか？

ザ・ビジネスモールでお取引に係る補償はしていません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。また、誠意ある対応をしてくれないなどの場合はザ・ビジネスモール事務局にもご一報ください。



? ザ・商談モール《買い手側》に関するQ&A

依頼内容に制限はありますか？

依頼・募集できる内容は、「仕入れたい」「外注したい」内容のみとなっています。その他、募集いただけない内容は下記をご確認ください。

案件掲載ルール P25

募集中の買いたい案件内容を編集したいです

ザ・ビジネスモール事務局までご変更されたい内容をご連絡ください。事務局にて編集いたします。

複数の売り手企業から提案がきたが、1社に決められません

複数社と商談にすすんでいただけて結構です。気になられた複数の売り手企業様に商談を申込みいただき、商談をおすすめください。

商談にすすんだあと、お断りしても良いですか？

通常の商談と同じです。お話し合いにより条件等で折り合いがつかなければもちろんお断りいただいても結構です。



? ザ・商談モール《売り手側》に関するQ&A

募集案件に応募したいです（提案・見積をしたい）

該当の買いたい案件詳細ページより「提案見積を提出する」または「連絡先を交換する」ボタンをクリックして、案件に応募してください。

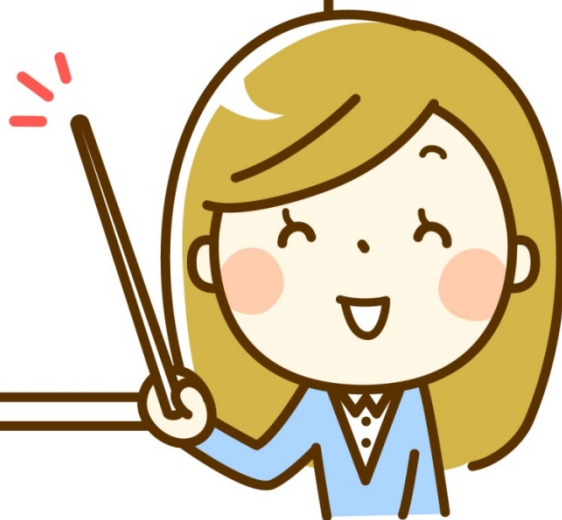
ザ・ビジネスモールのユーザーIDを登録されている方でしたら、ご提案いただけます。

連絡先を交換するボタンが押せません

すでに「連絡先を交換する」ボタンをクリックしている場合はボタンが押せないようになっています。マイページの「売り手ページ」をご覧くださいと、先方のご連絡先を確認いただけます。メールや電話などで直接連絡を取り、ご商談をおすすめください。

第6章

ザ・ビジネスモールの 各種サービス



- | | |
|--------------------|-------|
| 1. プレミアムメンバーサービス | P. 53 |
| 2. BMテンポ | P. 54 |
| 3. 提携サービス、BMアライアンス | P. 55 |
| 4. メールマガジン「BMサプリ」 | P. 56 |
| 5. 広告掲載 | P. 57 |



1. プレミアムメンバーサービス

ザ・ビジネスモールの有料サービスです。

多数のアクセス数を誇るビジネス目的のサイトで、取引先検索結果で上位に表示されるなど、特別枠に優先的に表示されますので、ビジネスチャンスを広げたい企業様におすすめです。

また、貴社の情報ページが本格的なデザインになり、PRできる情報が30ページに増えますので、自社ホームページとしてもお使い頂けます。



1. 専用のデザインテンプレートより自社のイメージカラーに沿った簡易ホームページが持てる
2. PR情報ページが通常の3倍（30ページ）持てる
3. らくらく検索でプレミアムメンバーから優先的に表示される
4. ボタン一つで簡単にカタログができる

さらに、「商談モール」に案件を登録しようとしている方に、他の企業に先駆けて積極的にPRができる「売り手PR」が利用できます。「受注案件を増やして業績をアップしたい！」とお考えの方に おすすめです。

[トップページにて画像付きで紹介]

ザ・ビジネスモール活用企業のご紹介



[ザ・商談モールページで売りたい情報を表示]

買いたい案件 新着一覧	売りたい案件 ピックアップ プレミアム
01月10日 ですと	産廃荷主様募集！ 月々100件実況があり...
01月09日 花王・ライオン両社の直販きり...	電気代高騰に対処。50%電気代が削減でき...
01月08日 スゴージャーズ(ランニング)	もち、餅、雑身、焼から かずちゃんが届りま...
01月06日 140mmφ・20・30mm厚9001材の各種...	お客様主体の完全成果報酬のSEO
01月06日 シルクマスコに仕替する原材料を...	企業包括契約(法人向け)海外出張・駐在保険
01月06日 プリント基板 実証会社を探して...	買のほてり取り、買ーり、腰痛、冷え等には...
01月05日 クータイマダ、フードコンテナ...	大阪オーダーメイド、メーカー様向け大量○
01月04日 パレンティン(向け)チョコレート...	企業包括契約(法人向け)海外出張・駐在保険
12月26日 日本粉末ミルク(閉鎖)買込みス...	ワードプレスを使用したホームページ制作
	顔料・染料中間体の輸入取り扱い製品一覧○

下記ページにある動画（10分）でもご説明しています。
<http://www.b-mall.ne.jp/premium/explain.html>





2. BMテンポ

BM-テンポ[®] ひと月あたり500円でホームページ開設

(年6,000円・税別)

「BMテンポ」は、ホームページを使ったPRサービスです♪

小売店や飲食店、宿泊業など個人向けのサービスを営んでいるお店向けに、ザ・ビジネスモールが提供するサービスが「BMテンポ」です。「BMテンポ」は、お客様に「お店を知っていただく」、「お店に来ていただく」、「買っていただく」ための自由度の高いホームページが作成できるサービスです。

お店の紹介を思いのままに♪

いろんなレイアウトで、たくさんの写真を掲載できるので、好きなページ作りができます。メニューページでは、飲食店だとコースメニューや、セットメニュー、期間限定商品、学習塾などの場合はカリキュラムや、対象別、学習内容など、それぞれのお店の内容に合わせて、最大5つのカテゴリに分類して掲載することができます。

業態や雰囲気など、お店に合ったデザインテンプレートを選んで下さい。

しかも、簡単に編集♪

編集したい部分をクリックするだけで文字や画像の編集ができるので、感覚的に操作できます。地図の掲載もBMテンポにお任せ！所在地から自動で地図が掲載されます。

BM-テンポなら、ひと月あたり500円でお店ホームページをカンタン開設

お店の個性をいかしたページ作りが **カンタン**♪ハイ、出来上がり♪

アンシン

日本全国340超の商工会議所・商工会で共同運営している「ザ・ビジネスモール」が展開する新サービスです。他社の広告が勝手にホームページ上に表示される心配もありません。

カンタン

インターネットにつながるパソコンがあれば開設できます。専用のサーバー等の設置も不要。画面に従って文字や画像を入力登録すればホームページが完成! マニュアルもご用意しています。

ベンリ

来店促進に役立つ機能を揃えている他、操作で困ったときは、事務局へメールや電話で相談もできます。6ヵ月無料のため、お試しで使い勝手を実感してから有料で利用いただけます。

BMテンポの詳細はこちら

<http://www.b-mall.ne.jp/bmtempo/info.aspx>





3. 提携サービス

ザ・ビジネスモールでは業種別の電子商取引市場や、与信管理などの情報サービスなど、中小企業がインターネットを活用するのに必要な外部サービスを、会員特典つきでご利用いただけます。



優待価格でご利用いただけるサービスをご紹介します

<提携サービス一例>

分類	サービス名
食品・食材	B-mall/FOODS Info Mart
アパレル・雑貨	ザッカネット
物流・倉庫	トラボックス Tr@BOX
	エコロジコム
会計・決算	ネットde会計
与信管理	らくらく与信ナビ

分類	サービス名
ビジネス支援	SEO成果報酬型サービス
	SEO対策+Web解析
	遠隔地バックアップ代行サービスせきゅあネット
情報サービス	入札王
ビジネススクール	Internet貿易実務講座
ソフトウェア	アイシップ (aishop)

各サービスの詳細、その他のサービスはこちらよりご覧ください

<http://www.b-mall.ne.jp/teikei.aspx>



全国の商工会議所・商工会の提供する会員サービスが利用できます

また、ザ・ビジネスモールでは全国の商工会議所・商工会が提供している「安心」「信頼」のサービスを「BMアライアンス」としてご紹介。他地域の商工会議所・商工会の会員サービスが利用できるようになりました。(一部)ザ・ビジネスモールに参画の商工会議所・商工会に会員として加入していれば、地域にかかわらずご利用頂けます。

<アライアンスサービス一例>

- 名古屋の経営者にダイレクトに自社をアピール! 「ビジネス特鮮便」
- 毎月の面倒な給与計算を低価格でアウトソーシング! 「給与計算アウトソーシング」
- カンタン便利でアンシン、キレイ、しかも安い! 「WEB-FAX」
- 企業の宿泊研修・会議や福利厚生施設をお探しなら! 「夢科フォーラム」

各サービスの詳細などはこちらでご確認ください。
<http://www.b-mall.ne.jp/alliance.aspx>





4. メールマガジン「BMサプリ」

ザ・ビジネスモールでは、毎月4回、水曜に元気をお届けするメールマガジン「BMサプリ」を配信しています。

毎日ビジネス最前線で戦う中小企業の経営者や幹部の人に送るサプリコラム。

2000年12月に創刊して以来、16000以上の方にお届けしているメールマガジンです。

ザ・ビジネスモールのユーザーの方をはじめとして、どなたでも無料でご購読いただけます。

【主な掲載内容】

- 今週のサプリ
- ビジネスコラム
- ザ・商談モールNEWS
- 販路開拓イベント・セミナー

【ザ・ビジネスモールメールマガジンを購読／解除するには】

マイページ から 「個人情報を変更する」をクリック。”メールマガジンを購読する”を変更し、「次へ(確認画面へ)」→実行ボタンをクリックします。

また、下記のページからも購読／解除のお手続きがいただけます。

ザ・ビジネスモールメールマガジンの購読／解除

<http://www.b-mall.ne.jp/magazine.aspx>

また、Facebookでは元気サプリを毎日お届け。

色々なジャンルから選りすぐりの元気ネタをお届けします！

【Facebookページ】BMサプリ 今日の元気ネタ！by ザ・ビジネスモール

<https://www.facebook.com/bmsapri>



ザ・ビジネスモール・マガジンで、自社のセミナーやイベントの案内が掲載できます

ビジネスマン向けのメールマガジンとして、毎週1万通以上配信されてるメールマガジンですので、法人向けのPRに、広告としての効果が期待できます。

メールマガジン「BMサプリ」では、マガジンの冒頭部分(ヘッダー)をはじめ、セミナー案内部分などいくつかの広告掲載を受け付けております。広告掲載の利用方法やご利用料金については、『広告掲載サービスについて』(<http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx>)から資料がダウンロードできますので、ご活用ください。





5. 広告掲載について

ザ・ビジネスモールは、サイトの特性上、圧倒的にビジネス・ユーザーが多いサイトです。

企業を対象としたプロモーションをご検討の方は、ザ・ビジネスモール広告掲載サービスのご利用をご検討ください。

広告掲載媒体

- ザ・ビジネスモール・ウェブサイト広告（バナー、テキスト、Webコンテンツ）
- メールマガジン「BMサプリ」（テキスト）

ザ・ビジネスモール 日本全国の企業をつなぐ 国内最大級の商取引支援サイト

トップページ | 取引先の検索 | 仕事の発注・依頼 | 商談案件情報 | 自社PRの掲載 | ご利用方法

国内最大の企業をつなぐ 国内最大級の商取引支援サイト

商会議所・商工会による 商会議所・商工会会員のための 取引関係・商談を支援する

登録する(無料)

広告枠

企業情報 245,042件 | 発注件数 4,785件 | 提案・見積り 25,607件 | 商材情報 28,594件 | 店舗情報 171店

◆ トップページ約100,000PV/月

ザ・ビジネスモール 日本全国の企業をつなぐ 国内最大級の商取引支援サイト

トップページ | 取引先の検索 | 仕事の発注・依頼 | 商談案件情報 | 自社PRの掲載 | ご利用方法

広告枠

取引先を探す 社名や商材などのキーワードでビジネスパートナーを見つけましょう

検索

企業情報 245042件 | 商品・サービス 28594件 | 商談案件 26件

業種 5つまで設定できます。

1. 選択して下さい | 2. 選択して下さい | 3. 選択して下さい | 4. 選択して下さい | 5. 選択して下さい

地域 3つまで設定できます。

1. 選択して下さい | 2. 選択して下さい | 3. 選択して下さい

その他

PR情報 BMサプリ プレミアム

絞り込み検索

◆ 企業検索ページ約800,000PV/月

【広告の種類】

掲載場所	広告種類	期間	料金	掲載場所	広告種類	期間	料金
トップページ	バナー	4週間	10万円～	買いたい案件ページ	バナー	4週間	10万円～
ログインページ	バナー	4週間	15万円～	メルマガ	テキスト	週1回	1万円～
商談モール	バナー	4週間	15万円～	スペシャルWeb	特集ページ	約1年	50万円～

ザ・ビジネスモールへの広告掲載について、詳しくは下記ページより資料をダウンロードのうえ、ご覧ください。

【広告掲載について】
<http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx>



ザ・ビジネスモール お問い合わせ先

ザ・ビジネスモールのご利用に関するご質問・ご意見など
お気軽にお問い合わせ下さいませ。

■ お問い合わせフォーム

<https://www.b-mall.ne.jp/secretaryinquiry.aspx>
上記URLへアクセスまたはザ・ビジネスモールのトップページにございます、「お問い合わせフォームへ」よりおすすめ下さい。

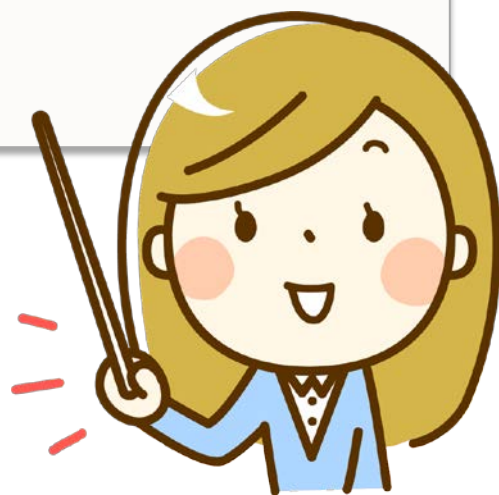
■ お問い合わせ受付電話番号

TEL. 050-7105-6220

受付時間：9時～17時（土日・祝・年末年始は除きます）

■ メール

b-mall@b-mall.ne.jp



ザ・ビジネスモール事務局

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番8号 大阪商工会議所 経営情報センター内

ザ・ビジネスモールは、ザ・ビジネスモールに参加する登録団体（商工会議所・商工会）が協力し、運営しております。運営事務局は、大阪商工会議所経営情報センターに設置しております。