



建材ビズコネクション

建築材料屋さんのための 確実に新規営業開拓ができるプラットフォーム



建材ビズコネクション
Kenzai · Biz · Connection

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション

建材ビズコネクション



建材屋さんの確実な新規開拓のためのマッチングサイト
建材ビズコネクション

って
なに？

たとえば・・・
ある建材屋さんが
新規開拓を行いたいとき。



新規開拓って、
どうやってやれば
いいんだろう・・・

飛び込み

「突然の電話・訪問のため相手の警戒心が高い」
「担当者が不在で...と言われてしまう」

テレアポ

「話を聞いてすらもらえず断られてしまう」
「件数をこなさなければ成果がでない」



一番成約率が高いのが
『紹介』による新規開拓です。
しかし・・・
紹介案件はなかなか
頻繁にはありません。



紹介なら、効率よく、かつ確実に、担当者(キーマン)への商談が可能◎

そこで、**建材ビズコネクション**では

異なる建材を取り扱うメーカーや商社同士が良い商品を見つけ、
自分の既存顧客に紹介する。顧客を紹介してくれた企業には
“お返しに”

自分の既存顧客を紹介することでお互いにたすけ合いながら
コネクションの輪をつないでいくプラットフォームサイトです。



双方の**取引先を紹介し合う**ことで
異種の建材屋さんの**横のつながり**を強化し
確実に販路を拡大します!



床材屋さん A社

当社の床材とニーズの
合った素敵な住宅会社を、
紹介してもらえました。

B社の既存取引先



A社の既存取引先

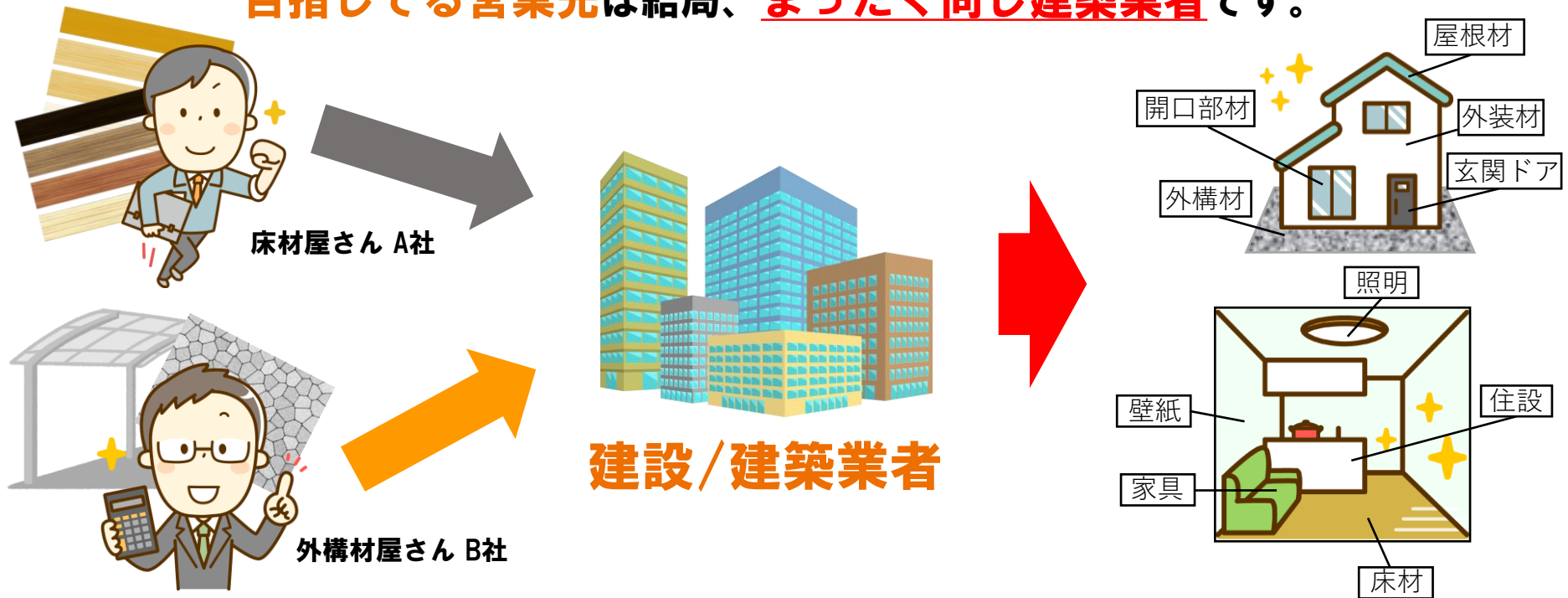


外構材屋さん B社

A社と取引のある担当者を
紹介してもらい、すぐに
商談がまとまりました。

建築物は最終的に様々な建材の集合体で完成します。

扱っている**商材(建材)**の種類が違う各建材屋さん
それぞれバラバラに営業しても、
目指してる営業先は結局、**まったく同じ建築業者**です。



- システム開発の背景 -

建材屋さんの新規開拓は紹介やテレアポルトが主で、アポなし訪問も多く、なかなか責任者につないでもらいにくい現状がありました。また工務店やハウスメーカーなど一度業者が決まるとなかなか変えないという側面もあるのに加えて、同業界ではありますが、異なる建材を取り扱う建材屋さん同士(床材屋さんと外構材屋さんなど)は、横のつながりのコミュニティも乏しく、情報共有ができていませんでした。そこで建材屋さん同士をマッチングし、それぞれの得意分野が活かせるよう、お互いの取引先を紹介しあい、確実に販路拡大ができるツールとなるプラットフォーム「建材ビスコネクション」を開発しました。

建材ビズコネクション

なら、あなたの建材を必要としている
建築業者に効率よく、かつ確実にマッチング!!!

従来の各建材屋さんの販売ルート

いままでは、取り扱っている商材が『建材』というジャンルにおいて
同じ建材屋さんでも、まったく接点がありませんでした。
しかし、互いの既存顧客は互いの新規営業先と合致します。

『建材』というジャンルにおいては同じだが、扱っている建材は違う建材屋さん

床材を取り扱う建材屋さんA社

外構材を取り扱う建材屋さんB社



接点なし



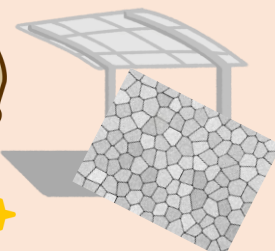
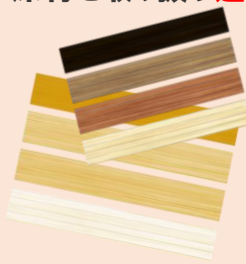
新規顧客先ターゲットとしては
まったく同じ建築業者

建材業界に新提案!! これからの各建材屋さんの販売ルート

建材ビズコネクション
で **マッチング!!**

床材を取り扱う建材屋さんA社

外構材を取り扱う建材屋さんB社



新規顧客先ターゲットとしては
まったく同じ建築業者

同業界(建築業)でありながら、取り扱う建材がちがうため、まったく交流のない
建材屋さんと建材屋さんをつなぐ、マッチングプラットフォームです。

建材Bizコネクション～紹介案件獲得までのステップ!～



紹介案件成立!

紹介案件成立!



建材業界の
BtoBに
新提案!!

紹介すれば必ず紹介案件を獲得できるため、効率よく確実に新規営業先を獲得できます!

建材Bizコネクションに登録するメリット◎

- ✓ 相手の既存取引先を紹介してもらえるので、**資材担当者（キーマン）**をピンポイントで紹介してもらえる!
- ✓ 建材屋さん同士、**既存取引先の建材の好みがよくわかっている**ので正確な情報交換ができ、**各建材屋さんの得意とする建材にそった新規営業先の獲得、商談の方向性の確立がスムーズ**にできる!
- ✓ 結果的に自分の顧客に**新建材を紹介**できるので、**既存顧客にも喜ばれる!**
- ✓ 取り扱う建材は違っても**建築材料というジャンルにおいては互いに精通している**ため、**建材に関する話が互いにスムーズ!**情報の共有・交換のきっかけにもなる!
- ✓ 会社プロフィールページだけでなく**あなたでも閲覧可能なため情報公開のコーポレートサイトとしても代用可能!**
- ✓ システム利用者は、**はじめからお互いに紹介しあうことを前提としている**ため、**双方で紹介先(相手の既存顧客)を吟味でき、確実な紹介案件につなげられる!**

建材Bizコネクションは
建材屋さん同士の繋がりで
確実に紹介案件を獲得し、
新規顧客を開拓する**新しい営業方法**です!

営業方法	投資費用(概算平均)	備考
展示会出展	250万円 / 回	出展費
テレアポ	1万5,000円 / 1件	アポ1件獲得費
リスティング広告	25万円 / 月(LP制作別途)	運用費 (内5万手数料)
建材Bizコネクション	8,000円 / 月	紹介すればするほど案件をGET!!



リリース記念 キャンペーン!!

“キャンペーン期間”

2021年4月30日
まで無料で使える!!

お申込みは
お早めに!!

今なら!!!

月額システム料
最大1年分

96,000(税抜)円が、

無料

※登録した月から2021年4月30日までの月額システム料8,000円(税抜)が無料になります。
2021年5月1日からは月額システム料8,000円(税抜)がかかります。