



<https://www.kenzaiconnect.biz/>



建材ビズコネクション



建材ビズコネクション

運営元

コジマヤグループ  
コジマヤ興業株式会社 建材ビズコネクション事業部  
静岡県袋井市葵町2-1-2  
TEL : 0538-42-4175 FAX : 0538-43-3174

よくある質問



## Q. 建材Bizコネクションとは？

A. 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、紹介により販路拡大ができるビジネスマッチングサイトです。

## Q. Bizコネ会員とは？

A. 建材Bizコネクションにプレミアム会員登録している建材屋さんです。

## Q. (取引先の) 交換紹介とは？

A. 自分の既存取引先に他のBizコネ会員を紹介し、自分もその紹介したBizコネ会員から顧客の紹介をしてもらうこと。



## Q. 紹介オファーとは？

A. 自分の既存取引先に紹介できそうな商材(建材または工法)を扱っているBizコネ会員、または自分を紹介してもらいたい企業を既存取引先にもっているBizコネ会員にBizコネサイト内チャットを使い、交換紹介が可能かどうか打診すること。

## Q. どんな人が登録するの？

A. 建材または、工法を販売してる建材屋さんであれば誰でも構いませんが、紹介を受けるには、必ずお互いに顧客を紹介し合わなければいけないので、今現在、自分が紹介できる既存取引先企業がゼロの場合は自分も紹介を受けることはできません。

## Q. どうやって新規紹介案件がもらえるの？

A. まずは自分の既存取引先に紹介できそうな商材(建材または工法)を扱っているBizコネ会員に紹介オファーを出し、取り扱っている建材または工法が自分のイメージ通りのものか、また自分の既存取引先に紹介できるものか確認します。またBizコネ会員同士、互いに内容を確認後、自分の既存取引先を紹介します。その後紹介先企業からお返しに、相手の既存取引先の担当者を紹介してもらい商談案件を獲得します。

## Q. どうすれば紹介オファーが増えるの？

A. まずは自分から積極的に紹介オファーを送りましょう！建材Bizコネクションに登録している方は同じ新規開拓の悩みを持った同じ建築業界で異種建材を取り扱う方々です。まずはコミュニケーションをとることで新しい出会いにつながります。また、自社商材のアピールポイントや使い方などをなるべくわかりやすく掲載することや、自分が紹介できる顧客リストを充実させることで、他のBizコネ会員からの紹介オファーを受ける機会も多くなります。

## Q. 料金はかかるの？

A. プレミアム会員(紹介オファー機能を使える会員)は月額8,000円(税抜)のみ。それ以外、サービスを利用する費用は一切かかりません。

## Q. 支払方法や支払い条件は？

A. 銀行振込、口座振替を選択できます。

### 銀行振込の場合

ご利用月の翌月末に請求書の通りお振込みをお願い致します。  
(振込手数料はお客様にてご負担願います)

### 口座振替の場合

ご利用月の翌月3日の引き落としとなります。(例:1月ご利用分→2月3日の引き落とし)

※ご利用料金の発生(更新)は、会員登録月より発生し、翌月以降毎月1日となります。

※初回請求のみ口座振替が完了するまでの間分のご請求を一括してお引落または請求書払いとなります。

## Q. 退会は簡単にできるの？

A. 本サイトの退会申請フォームよりいつでも簡単に退会できます。

## Q. 交換紹介では、どんな方を紹介してもらえるの？

A. 紹介する側はすでにコネクションのある建築業者を紹介するので、現場担当者や資材担当者、役員など、キーマンを紹介できます。また紹介者もサイト内チャットでどんな方を紹介してほしいか条件をお互いに確認し合います。

## Q. 交換紹介は、どんな方法で紹介してもらえるの？

A. 基本的に互いにサイト内チャットでの話し合いにより決めて頂きますが本サイトでは以下の3パターンを推奨しております。①事前に紹介者から話を通しておいてもらいその後、担当者連絡先を教えてくださいアプローチ!②可能であればお互いにお互いの紹介企業へ同行!③お互いの商材の販売代理店窓口となり販路拡大!

## Q. 紹介先企業の大小に関わらず1社紹介を受けたら自分も1社紹介すればいいの？

A. 紹介先レベルは同じくらいが好ましいですが、取引量や会社規模などでお互いの交換紹介先企業が釣り合わない場合は、例えば大手企業1社に対して、中小企業2社など、事前に条件をしっかりと提示し、お互いに納得のいく条件で交換紹介を成立させて下さい。

## Q. 自分の既存顧客の建築業者にはどんなメリットがあるの？

A. 新しい商材や新しい提案について、建築業者は常に展示会に行ったりし情報収集をしております。そこに自分の顧客の為になる新しい商材やサービスを紹介することで、紹介を受けた自分の顧客も新しい、良い商材を手に入れることができれば非常に良いマッチングになります。