

DOCORE ロジ

セラーマニュアル

- 1. アカウント登録・ログイン
- 2. プロフィール登録
- 3. 商品登録
- 4. 商談
- 5. お知らせ
- 6. 書類
- 7. 商品 QR コード

- 1. アカウント登録・ログイン

アカウント登録

DOCORE ロジにアカウント登録を行うためには、支援団体の認証が必要になります。

<https://docore-logi.jp/web/account/register/>

アカウント仮登録

The image shows a web form titled 'アカウント登録' (Account Registration). It includes input fields for 'メールアドレス' (Email Address), 'パスワード' (Password), and 'パスワード確認' (Confirm Password). Below these is a checkbox labeled '利用規約に同意する' (I agree to the terms of use). A QR code is overlaid on the right side of the form. At the bottom, there is a red button labeled '登録' (Register). A small note at the bottom of the form states: '上記の入力フォームを送信することにより利用規約に同意されたこととなりますので、ご承諾のうえ登録ください。' (By submitting the above input form, you agree to the terms of use, so please register with your consent.)

アカウント登録画面からメールアドレスとパスワードを入力します。
(ここで入力した情報は忘れないようにしてください)
入力した、メールアドレス宛にアカウント情報を入力するための URL が記載されたメールが届きます。

アカウント情報入力

The image shows a web form titled 'アカウントタイプ' (Account Type). It has two radio buttons: 'セラー' (Seller) which is selected, and 'バイヤー' (Buyer). Below this is a dropdown menu for '支援団体' (Support Organization). The 'お名前' (Name) section has four input fields: '姓*' (Surname), '名*' (Name), 'セイ*' (Sei), and 'メイ*' (Mei). There is a '役職' (Position) field with a note '企業での役職を入力してください' (Please enter your position in the company). The '商談情報' (Business Information) section has two fields: '商談用メールアドレス' (Business email address) and '商談用電話番号(ハイフンなし)' (Business phone number without hyphens). The '企業情報' (Company Information) section has several fields: '企業名*' (Company name), '支店名' (Branch name), '部署名' (Department name), '企業電話番号(ハイフンなし)*' (Company phone number without hyphens), '郵便番号(ハイフンなし)*' (Postal code without hyphens), '住所*' (Address), 'ビル名等' (Building name, etc.), and 'ホームページURL' (Homepage URL). A red button labeled '登録' (Register) is at the bottom.

アカウントタイプと、支援団体は以後変更することができませんので
正確に入力してください。

アカウント情報の入力を行います。
ここに入力された情報を元に、承認を行いますので、正確に入力してください。

「登録」ボタンをクリックすると、認証待ち状態となります。

承認された場合は、再度メールアドレス宛に
承認・登録完了のお知らせと、ログイン画面へ URL が届きます。

ログイン

以下の URL よりの「セラーログイン」からログインすることができます。

<https://docore-logi.jp/web>

こちらの QR コードからもログインができます。



ログイン後のメニュー

PC または画面の大きいデバイス



スマホ



スマホなどの小さな画面のデバイスでサイトを表示した場合は、右上のハンバーガーアイコンをクリックしてメニューを表示します。

- 2. プロフィール登録

プロフィール登録画面です。

ここで登録した情報の一部は、企業の情報としてバイヤーから閲覧される内容となります。

商談に向けてのアピールのために適切に入力を行いましょう。



設定 > プロフィールからプロフィール入力画面を表示します。

プロフィール情報画面（上部）

プロフィール情報

お名前

姓*	山田	名*	太郎
セイ*	ヤマダ	メイ*	タロウ
役職	部長		

企業での役職を入力してください

商談情報

以下のメールアドレスと電話番号は、商談を許可したユーザーにしか表示されません

商談用メールアドレス	test@example.com
商談用電話番号	09200000000

企業情報

企業名*	山田商店
代表者名	山田 隆一郎
支店名	吉塚支店
部署名	商品開発部
企業電話番号(ハイフンなし)*	09200000000
郵便番号(ハイフンなし)*	8120001
住所*	福岡県博多区〇〇〇〇 1-12-2
ビル名等	山田ビル 8F
ホームページ(URL)	https://example.com
企業紹介	食材にこだわった加工食品の数々を販売する山田商店です。 2019年度の山田商店の売上高は、亀田製菓の子会社であるアジカルに次ぎ、米菓業界第10位[1]。トップバリュの米菓を受託製造している。自主廃業した岐阜県揖斐郡池田町の日東あらね新社からは「サラダセブン」、2016年8月に事業を停止した新潟県上越市のみながわ製菓から「とうがらしの種」[2]をそれぞれ譲受した。高庄を利用した製品作りにも取り組んでいる。 エースコックのカップ麺「カうどん」と「もちもちラーメン」[3]に入っている切り餅は1980年代の発売開始当初、越後製菓の製造だった。現在はバックに製造者

これらの情報は、バイヤーには表示されません。

商談の依頼を許可したバイヤーにしか表示されない情報です。
バイヤー様は、これらの情報を元に商談のやりとりを行います。

企業の情報の入力を行います。
必須項目は全て入力を行ってください。

プロフィール画面（下部）

プロフィール画像

プロフィール画像メイン



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

プロフィール画像サブ1



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

プロフィール画像サブ2



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

プロフィール画像サブ3



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

企業画像の登録を行います。

「ファイル選択」から画像ファイルを選択するか、直接ドラッグアンドドロップすることで登録を行うことができます。

企業のロゴ画像や、店舗画像など、企業の代名詞となるような画像を設定しましょう。画像は正方形のものを使用しましょう。

保存

入力が終わったら「保存」ボタンをクリックして入力を完了します。必須項目が入力されていない場合などは保存ができません。

バイヤーから見たセラーのプロフィール画面

登録した情報は、商品の一覧とともに、以下のようにバイヤーに表示されます。
商談に結びつく重要なアピールポイントになりますので、適切に入力を行いましょう。



企業情報

企業名

山田商店

代表者名

山田 隆一郎

企業紹介

食材にこだわった加工食品の数々を販売する山田商店です。2019年度の山田商店の売上高は、亀田製菓の子会社であるアジカルに次ぎ、米菓業界第10位[1]。トップバリュの米菓を受託製造している。自主廃業した岐阜県揖斐郡池田町の日東あられ新社からは「サラダセブン」、2016年8月に事業を停止した新潟県上越市のみながわ製菓から「とうがらしの種」[2]をそれぞれ譲受した。高圧を利用した製品作りにも取り組んでいる。エースコックのカップ麺「力うどん」と「もちもちラーメン」[3]に入っている切り餅は1980年代の発売開始当初、越後製菓の製造だった。現在はパックに製造者名の記述が無いため引き続き製造を行なっているかは不明。また、大黒食品工業が唯一全国発売しているカップ麺「大黒 杵もちラーメン」と「大黒 力（ちから）うどん」に入っている切り餅も越後製菓の製造である。こちらは両製品のカップのふたに越後製菓の社章が記され、越後製菓の切り餅使用が明記されている。

支店名

商品開発部

住所

8120001 福岡県博多区〇〇〇〇 1-12-2 山田ビル 8F

URL

<https://example.com>

商品



- 3. 商品登録

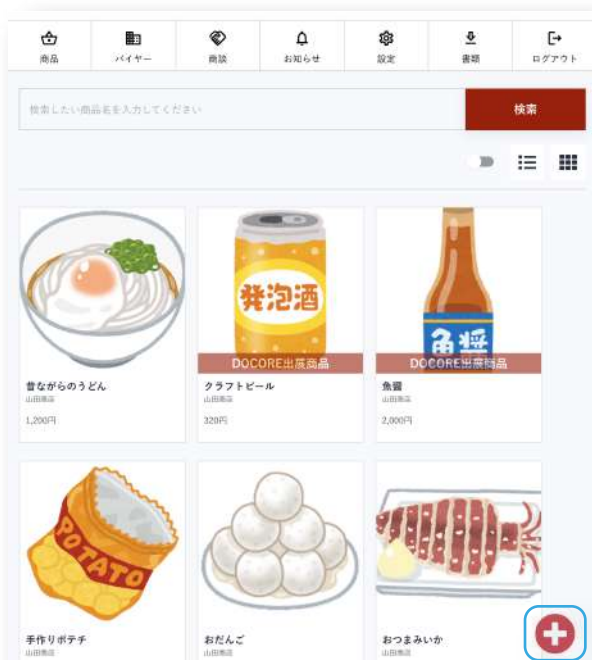
商品の新規登録と編集の方法についての説明です。



商品ページを表示します。

商品一覧

- 商品の新規登録



登録済みの商品一覧が表示されます。
一覧には、商品のメイン画像が表示されます。

画面右下の「+」アイコンをクリックすると、
商品の新規登録画面へ移動します。

- 商品の編集



上記の商品一覧から、編集を行いたい商品を
クリックします。

画面右下のえんぴつアイコンをクリックすると、
該当商品の編集画面へ移動します。

商品情報 更新

商品名	クラフトビール		
提供可能時期	通年		
<input checked="" type="radio"/> 賞味期限 <input type="radio"/> 消費期限	消費期限	年	
	2		
主原料産地	福岡県博多区		
JANコード	0000000000		
内容量	350ml		
希望小売価格	税抜き	税率(%)	税込み(切捨)
	350	10	380
1ケースあたりの入数	12		
保存温度帯	常温		
発注リードタイム			
販売エリアの制限	<input checked="" type="radio"/> 無 <input type="radio"/> 有	制限内容	
ケース納品単位	最大	最小	
	12	6	
ケースサイズ	縦(cm)	横(cm)	高さ(cm)
	200	200	200
			重量(kg)
			20
認証等	<input type="radio"/> 有機JAS <input type="radio"/> ISO <input type="radio"/> HACCP <input type="radio"/> 農業生産工程管理(GAP)		
その他	具体的な取得内容		

ターゲット

☐ 外食 ☐ 中食 ☒ 商社・卸売 ☐ メーカー ☐ スーパーマーケット ☐ 百貨店 ☐ その他小売 ☐ 業務用対応可能 ☒ ギフト対応可能 ☐ ホテル・宴会・レジャー

売り先	その他
	デパート、道の駅、その他
お客様	成人
利用シーン	
商品特徴	

商品の基本情報の登録を行う箇所です。

商品画像

メイン画像



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

サブ画像1



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

サブ画像2



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

サブ画像3



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

商品裏面画像



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

アレルギー表示 表示義務有り

スギ かび 小麦 そば 卵 乳 落花生

アレルギー表示 表示を推奨（任意表示）

あわび いも いくら たらこ カシューナッツ キウイフルーツ 牛肉 くるみ ごま さけ さば 大豆 鶏肉
バナナ 豚肉 まつたけ もも だいだいも りんご ゼラニウム

アレルギー表示欄

生産・製造工程アピールポイント

FCPシートに掲載するメインの「生産・製造工程アピールポイント」の形式を選択して、アピールポイントを記入してください

☒ 画像 ☐ テキスト

アピールポイント

FCPシートにサブ画像を利用する場合はチェックしてください

画像1



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

画像2



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

画像3



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

画像4



画像ファイルをドラッグアンドドロップしてください

ファイルを選択

品質管理情報

商品検査の有無

☐ 無 ☐ 有 検査内容

衛生管理への取り組み

生産・製造工程の管理

従業員の管理

施設設備の管理

食料管理体制

担当者または担当部署名

連絡先

対応および保険等

FCPプレビュー設定

工場所在地

詳細プレビュー FCPプレビュー 保存

商品画像として、メイン画像と、他3つのサブ画像、商品の裏面画像を登録することができます。

生産・製造工程アピールポイントについても画像を4つ登録することができます。

- 詳細プレビュー
バイヤー様が商品を閲覧した際の画面のプレビューを表示することができます。
- FCP プレビュー
FCP シートで表示した際のプレビューを表示することができます。
- 保存
現在入力されている情報、画像の保存を行います。

- 4. 商談

商談機能についての説明です。

商談には、セラーからバイヤーへの商談、バイヤーからセラーへの商談の 2 パターンがあります。
基本的にはバイヤーからセラーへの商談になっております。

トップページ

トップページには、商談の実績がある場合は、商談の状態とステータス変更が必要な商談のリストが表示されます。



このエリアには、商談の依頼を受けた商談の状態と、商談の「却下」「商談中」のステータス更新が必要な商談のリストが表示されます。

商談のステータスについて

- | | |
|-----|---------------------------------|
| 依頼中 | 商談の依頼を行っている状態です。 |
| 却下 | 商談を依頼された側が商談を却下した状態です。 |
| 商談中 | 商談を依頼された側が商談を承諾して、商談中に移行した状態です。 |
| 不成立 | 商談の結果、商談が成立しなかった状態です。 |
| 成立 | 商談の結果、商談が成立した状態です。 |

商談可能件数

同時に商談が行える件数は最大 5 件までとなっています。

該当する商談を「却下」「不成立」「成立」で完了させることにより、再度商談を申し込むことができるようになります。

商談のながれ

バイヤーから商談の依頼があった場合の一連の流れの説明です。

バイヤーは、セラーが登録した商品、またはセラーのプロフィールと商品が掲載されたセラー詳細画面から商談を開始します。

1. 商談の依頼が届く



バイヤーから商談の依頼があった場合は、アカウント登録しているメールアドレスあてにメールが届きます。TOP ページには、商談の依頼が「依頼中」として商談の依頼があることが表示されます。クリックすると、商談の詳細の画面へ移動します。

2. 商談を進める



商談の詳細画面では、バイヤーからの商談依頼メッセージが確認できます。メッセージを確認して、この商談を「却下」するか「許可」するかを選択して、依頼に対してのメッセージを返信することができます。「許可」を選んだ場合は、商談のステータスが「商談中」となり具体的な商談が始まります。「却下」を選んだ場合は、この商談はここで終了です。

バイヤー側に商談用の情報が表示される

商談中になると、プロフィールで登録した以下の内容がバイヤーに表示されます。

- 商談用メールアドレス
- 商談用電話番号

この登録情報を元に、バイヤーから商談連絡があるはずですが、具体的な商談の話を進めましょう。

商談が成立したか、または不成立になったかはバイヤーが最終的な入力を行います。「成立」または「不成立」になった時点でこの商談は終了となります。

商談一覧

メニューの「商談」をクリックすると、すべての商談を一覧で確認することができます。

検索

依頼中 却下 商談中 不成立 成立

依頼中

No.69 2023-06-10 21:32:55

バイヤー
星野デパート

>

セラー
山田商店

商談詳細

「商談」の一覧画面から任意の商談をクリックすると、「商談詳細」画面が表示されます。
ここでは、商談の詳細についての確認と、ステータスの更新を行うことができます。

商談状態

依頼中

No.69 2023-06-10 21:32:55

バイヤー
星野デパート

>

セラー
山田商店

商談履歴

依頼中

2023-06-10 21:32:55

星野デパート

突然のご連絡失礼いたします。

食材にこだわった加工食品の放々を販売する山田商店です。
2019年度の山田商店の売上高は、亀田製菓の子会社であるアジカルに次ぎ、米菓業界第10位[1]。
トップバリュの米菓を受託製造している。自主廃業した岐阜県揖斐郡池田町の日東あられ新社からは「サラダセブン」、2016年8月に事業を停止した新潟県上越市のみながわ製菓から「とうがらしの種」[2]をそれぞれ譲受した。高圧を利用した製品作りにも取り組んでいる。エースコックのカップ麺「カうどん」と「もちもちラーメン」[3]に入っている切り餅は1980年代の発売開始当初、越後製菓の製造だった。

メッセージ

☒ 却下 ☐ 許可

更新

ステータスの変更と共に、
商談相手に対してメッセージの送信を行います。

- 5. お知らせ

TOP ページとお知らせ画面には、管理者からのお知らせが表示されます。

TOP ページには、未読のお知らせ 3 件、お知らせ画面では全てのお知らせを確認することができます。

お知らせ画面



- 6. 書類

書類画面には、マニュアルや商品登録に必要な書類などをダウンロードすることができます。

書類画面



- 7. 商品 QR コード

登録した商品ページの内容を、DOCORE ロジに登録していない方にみてほしい際に利用します。

商品詳細ページの QR コードアイコンを表示して、相手に読み取ってもらうことで、商品のプロモーションが行えます。
商談会や、唐突に商品のプロモーションやアピールをしたい場合に有効です。

QR コード表示



プロモーションを行いたい商品詳細画面を開いて
QR コードアイコンをクリックします。



表示された QR コードを読み取ってもらいます。
この商品詳細をスマホで見ることができます。