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

DÔCORE どぉこれ ロジ

ふくおか商工会 B to B マッチングサイト

- 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



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



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）



プロフィール画面（下部）



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。

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

豆板醤



ハンバーグ弁当



干物



梅水晶



カレールー



- 3. 商品登録

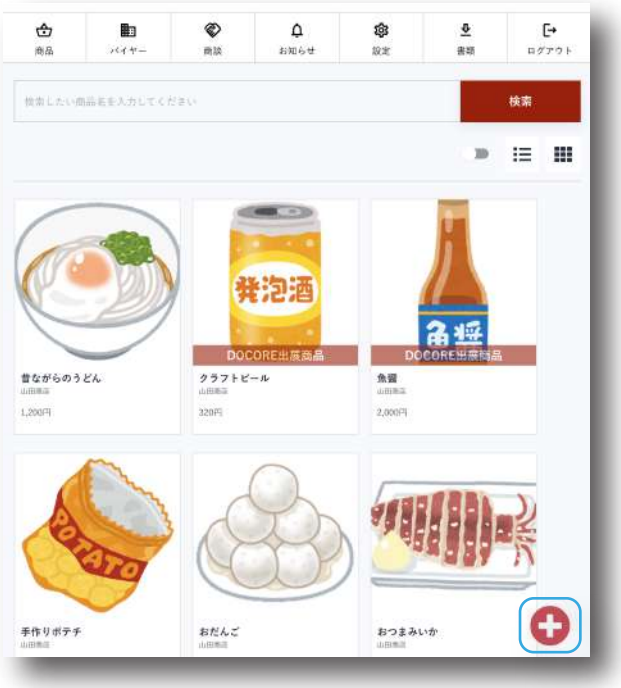
商品の新規登録と編集の方法についての説明です。



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。

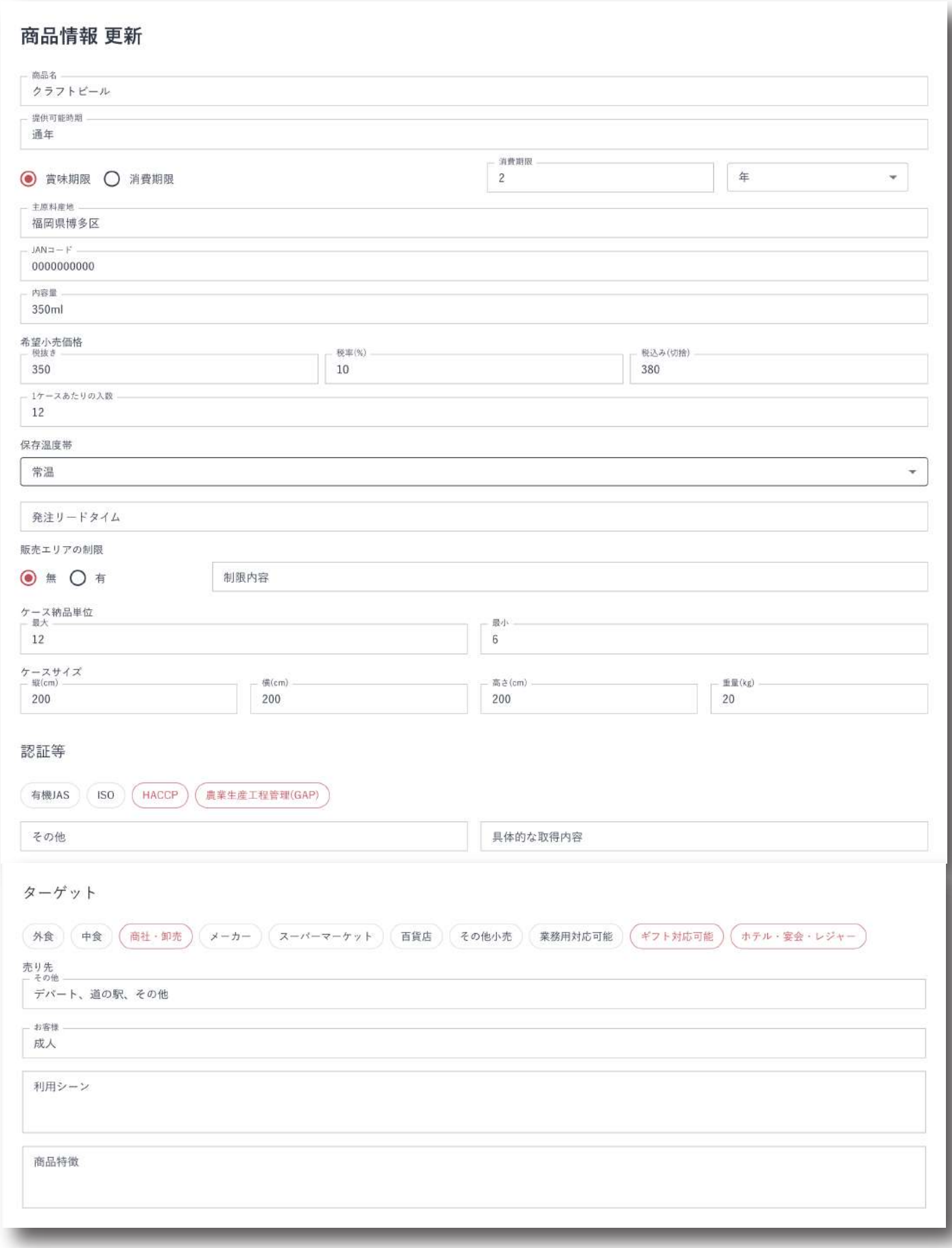
- 商品の編集



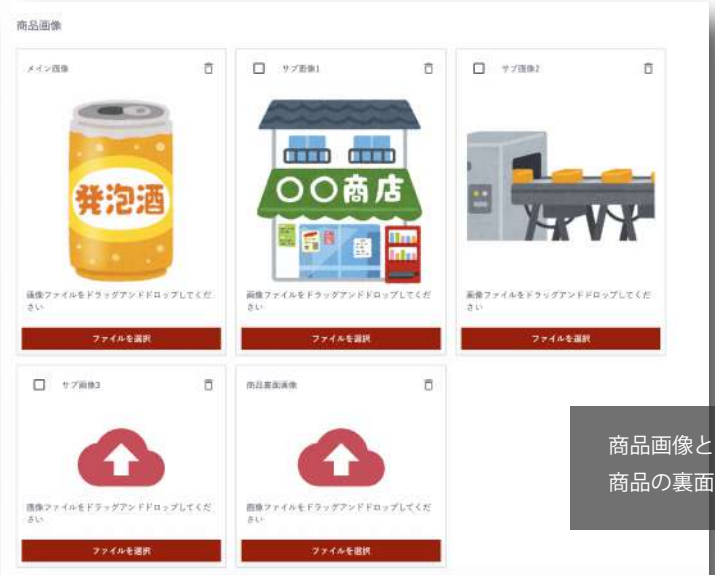
上記の商品一覧から、編集を行いたい商品を
クリックします。

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。

商品登録・編集画面



商品の基本情報の登録を行う箇所です。



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。



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。
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。

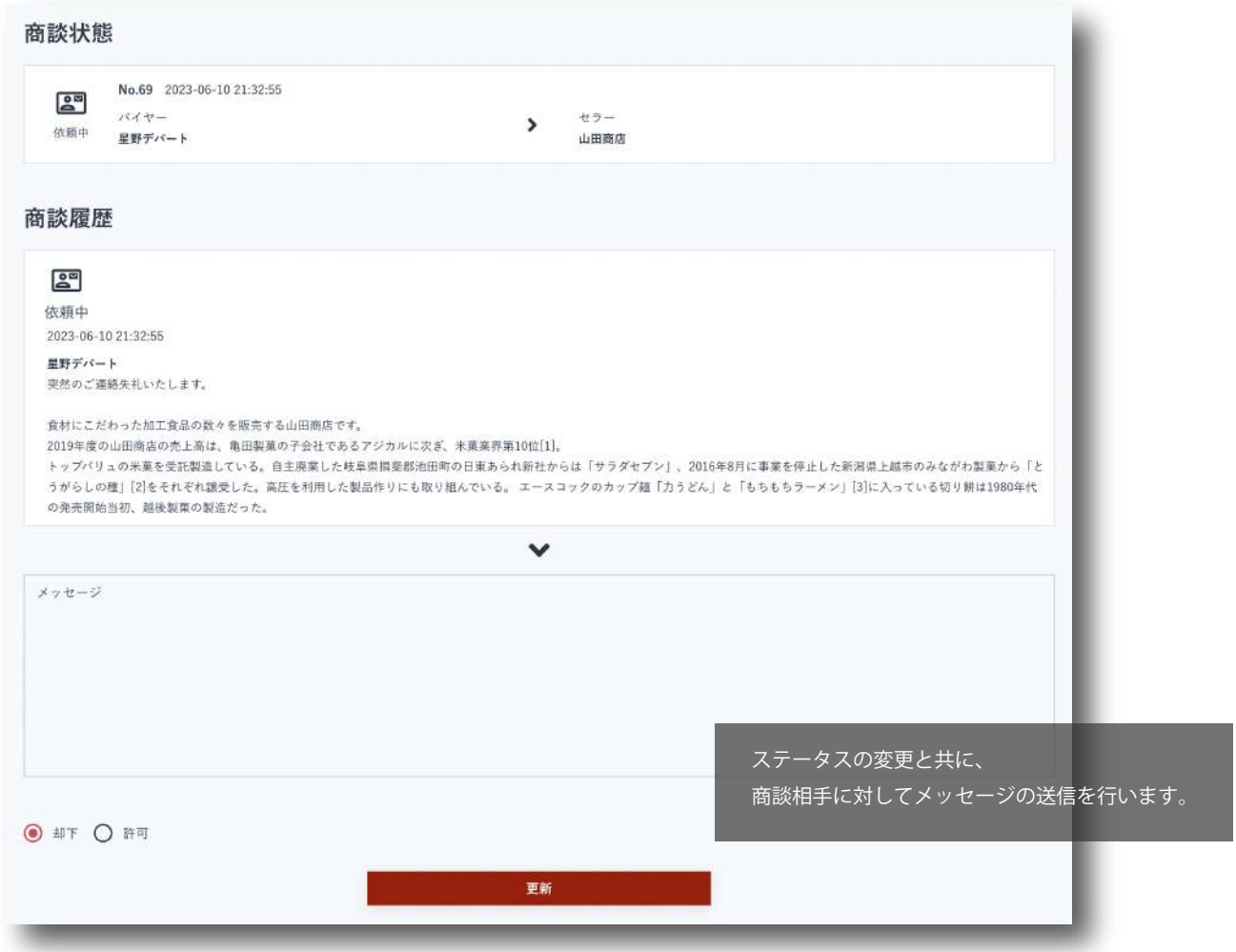
商談一覧

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。



商談詳細

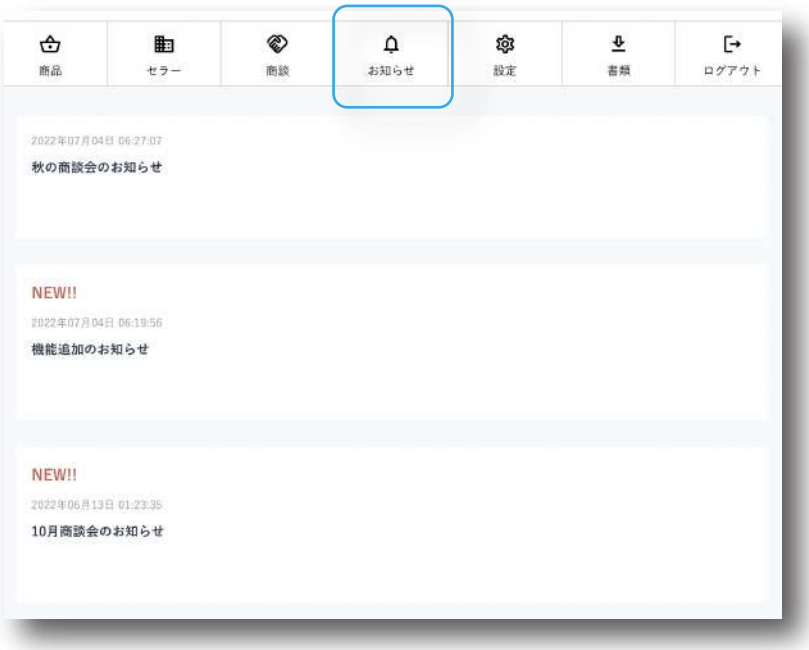
「商談」の一覧画面から任意の商談をクリックすると、「商談詳細」画面が表示されます。
ここでは、商談の詳細についての確認と、ステータスの更新を行うことができます。



- 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。