

ステップ3 受注・取引案件に積極的に挑戦しよう!!

- ✓ 新規取引先が獲得できます!!
- ✓ 営業力の強化が図れます。
- ✓ 新しい分野にチャレンジできます。

その1 大手・中堅企業が発信する案件が掲載された「ニーズ」機能からの提案



大手・中堅企業などの様々な取引情報が掲載されています。募集中の案件はいつでも提案可能です。

提案のポイント

- ① 企業ホームページ等で事業内容、製品をチェックしてどんな会社か知りましょう。
- ② 自社の製品、技術、特長、強みを記載しましょう。
- ③ 自社の製品や技術がどのように貢献できるか、どのような効果を与えられるかについて簡潔に記載しましょう。
- ④ 取引事例、開発実績、生産実績、品質管理状況 (ISO等) などをアピールしましょう。



その2 ジェグテック会員間の情報交換「トピックス機能」での発信・提案

トピックスは企業間で情報交換することが出来る掲示板です。自社の取り組みや展示会情報などの発信、新たなビジネスパートナー探しに活用いただけます。



ジェグテック

J-GoodTech

新しい取引先を探すための

らくらく活用術

すぐにできる3ステップ



❖ ジェグテックを上手くご活用いただけていますか？❖

ジェグテックは、大手企業・海外企業と中小企業を結びつけるマッチングサイト。自社ページの内容を充実させることで、取引・発注先を探す企業の目にとまりやすくなります。さらに案件に提案することで、商談につながります。簡単3ステップで商談成約を目指しましょう。



登録はしたけど、
使い方が
わからない

メールはくるけど、
どう
提案していいか
わからない

良いマッチング先が
見つからない



ステップ1 ジェグテックにログインしよう!!

- ✓ 数多くの大手企業・海外企業からの取引・発注情報があります。
- ✓ 日々更新される取引情報でビジネスチャンスが拡大します。
- ✓ 大手企業などが貴社からの提案を待っています。



ログイン方法 ジェグテックトップページからログイン

ジェグテック 検索



会員ページでは、
大手企業から届いた案件への提案、
自社アピールが行えます。



ログイン完了!



ステップ2 自社ページを充実させよう!!



- ✓ 大手企業などがジェグテックを使って取引先を探しています。
- ✓ 自社ページが充実することで、大手企業などからの指名が増えます。
- ✓ 検索用キーワード機能を活用することで検索率がアップします。

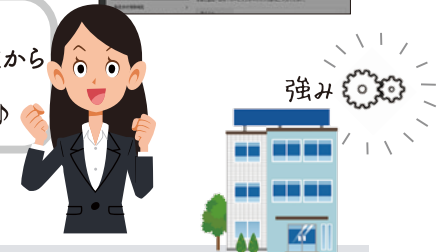


その1 自社ページ充実の手順



検索されるためには「事業内容」「実績」「技術・製品の特長や強み」が「キーワード」として記載されていることが大切です。

これで
いろんな企業から
検索して
もらえるわね♪



自社ページの記載ポイント

修正前

当社は昭和〇〇年設立で旋盤加工業務を50年行っています。「やる気」「元気」「根気」で対応いたします。

内容が具体的でないと、検索される「キーワード」が少なく、技術を持っていても見つけてもらえません。

何が
できるの
かしら?



修正後

旋盤加工機、3DCAD、3D検査機を保有し、医療・ロボット関連分野の精密試作部品加工依頼に対応できます。マグネシウム、チタン、CFRP等の難削材の加工に強みがあります。

記載の
ポイント

- ① 具体的な保有技術、製品特長などを記載しましょう。
- ② 加工実績、対応サイズ、対応素材、保有マシン等の情報を加えることで注目度が向上します。
- ③ 「医療」「ロボット」「環境」「福祉」などのキーワードで自社の事業領域と今後の展開などを記載しましょう。

その2 検索用キーワード機能を活用しよう



自社の事業内容や強み、特長を「検索用キーワード」として登録しましょう。関連する専門用語や固有名詞の登録で大手企業からの指名が入りやすくなります。

