

# 会話形式で理解する見積紹介

「見積紹介」ページ

<http://www.sitauke.info/src/mitsumorisyokai/mitumorisyokai.php>

や「工事案件を紹介して収入を得たい方」



<http://www.sitauke.info/src/hajimete/hajimete01.php>

のページで大体の概要はつかめたが、実際に行動に移す方法がピンとこないといった方に、「会話形式で理解する見積紹介」をご用意いたしました。

実際の行動イメージを掴んでさっそく行動に移してみましょう。

## 見積紹介

1

下請会社担当者 (電気屋)	元請会社社長
	
こんにちは！暇でどうしようもないです。何か仕事ありませんか？	おー久しぶり！ちょうどいいところに来たな。この物件見積もりしてくれるかな？  <u>ところで、急にクロス屋が廃業して困ってるのだが、知ってる業者さんいないかな？（ 1 ）</u>

（ 1 ）他の例として、「最近、クロス工事でクレームが多くて業者変えたいけど・・・」

「最近、建材屋の担当者が代わって融通が利かないので、いいところ知らないかな？」

「最近、鉄骨の値段が上がりすぎてどうしようもないわ。どこか安いところ知らないかな？」

「値段厳しいから今後入札方式にするつもりだが、お宅の業種以外で（笑）安い業者さん知ってる？」

等様々なケースが考えられます。

**逆に下請会社から「今、もう一つ満足出来ていない下請業種ってありますか？」という提案も出来ます。**（こちらを推進して需要を掘り起こせるのがこのシステムの特徴であり、重要だと考えています）

2

下請会社担当者  
(電気屋)



特にお勧めできるところは知りませんが、そういうことでしたら、ネットでマッチングサービスがあるんですけど試してみませんか？

元請会社社長



でも費用は当然かかるよね？それに社名とかが公表されると困るのだが大丈夫かな？

3

下請会社担当者  
(電気屋さん)



無料です。それに社名はマッチングした相手にしかわからないしくみですから安心ですよ。ただし、マッチングが成立すれば私の会社に手数料が入るしくみなんですよ。

元請会社社長



えー！うちじゃなくてお宅に手数料が入るの？

下請会社担当者  
(電気屋)



社長の会社に手数料が入るしくみだと、契約する気がない方が手数料目的で利用出来てしまうでしょ。

それにいい業者さんが見つかってコストダウンが図れたら手数料なんかより、はるかにメリットがありますよ。

それに私のところは記入用紙に記入してFAX流したり、報告義務が発生したりで、ちょっと手間もかかるんですよ。

元請会社社長



それもそうだな。  
ところでその記入用紙に記入した情報は公開されるの？

うちの会社や物件情報が特定されたりしない？

それとその報告義務ってどういうことかな？

下請会社担当者  
(電気屋)

元請会社社長



詳しくはHPに記載されてるんですけど、**顧客情報**は「御社の都道府県・市のみ」「業務内容」で、**物件情報**は、「現場の都道府県・市」「締切日」「およその着工日」「建物の種類:店舗 or マンション・・・」「工事概要:新築 or 改修」「募集する業種」「募集理由」「商談社数の上限」**紹介者情報(当社の情報)**は「御社との関係」「紹介コメント」です。

あと報告義務というのは、**結果情報**のことで、「成約・不成約件数」「成約・不成約理由」です。そして、商談回数と成約回数の履歴がカウントされていきます。

ですから発注者IDは表示されますが、匿名なので顧客情報や物件情報が漏れる心配はありません。

結構記入項目が細かく規定されてるね。手数料もほしくなるよな。(笑)

ただ、これだけの情報があれば探す方も探しやすそうだね。

それとひとつわからなかったのだが、「商談社数の上限」ってどういう意味？

下請会社担当者  
(電気屋)



「商談社数の上限」は1業種あたり何社まで商談しますかという意味です。募集してみたい業種が3業種あって上限を3社で設定した場合、9社応募してくる可能性があります。もしそうなれば、9社と商談して見積依頼する必要があります。

ですから、社長さんの都合を考えながら決めなければいけません。

ただ、逆に1社も応募してこないことも考えられますが、無料なので、許してくださいね。

元請会社社長



わかった。あと一つだけ気がかりなのは、どんな業者かがわからないことだな。

下請会社担当者  
(電気屋)



そうですね。工事業にクレームはつきものですからね。ただ、こんなご時世でもお金を払ってまで積極的に営業をしたっていう業者さんなので、守りに入っている業者さんよりは親身に対応してくれるような気がします。

でも責任は持てませんので、自己責任でお願いしますね。それとご自身で探されても最初に使う時に不安なのは同じだと思いますよ。

それにどんなに評判のいい会社でも営業マンや職人次第っていう側面があるのは社長さんが一番よく知ってるでしょ。



元請会社社長





よし、わかった。やってみよう！これだけの情報があれば、マッチングの精度も上がるだろうし、しかも無料だからな。他では結構な費用がかかるサービスもあるようだし。

あとはどうすればいい？

8

下請会社担当者 (電気屋)	元請会社社長
	
<p>マッチングが成立すれば、業者さんの情報がメールで届きますので、その業者さんが訪ねて来たら見積依頼と商談を進めてください。</p>	<p>契約するかしないかは当然自由ですので、社長さんの判断をお願いします。それと商談結果がわかれば教えてください。</p> <p>最後に業者さんとはくれぐれも商談はしてくださいね。でないと私のところがペナルティを受けますので。以上で説明は終わりです。</p>
	<p>わかった。ありがとう。でも君にとってこのサービスのメリットは何かな？</p>

9

下請会社担当者 (電気屋)	元請会社社長
	
<p>手数料も欲しいのですが、それよりも社長さんの会社の力になれて、それで社長さんの会社が潤えば、ひいてはそれが私どもにも帰ってくると思ってます。(笑)</p>	<p>嬉しいことを言ってくれるな。今後ともよろしく頼むよ。</p>

サービスのしくみをより詳しく掴んでいただくために、このような説明となりましたが、当事者同士の場合、実際にはここまでの説明は必要ないと思います。

**サービスが理解出来たところで見積紹介へ GO**

<http://www.sitauke.info/pdf/mitumori.pdf>