

【A1】 提案書・見積書は会社と担当者の スキルや誠意を反映するツールです!!



A様/戸建オーナー

建物調査後に数点の写真と紙ぺら一枚の簡単な見積書が、調査翌日に提出されました。数百万もする工事なのに...大丈夫でしょうか？

とにかく提案から受注までのスピードを重視する営業会社に多くみられる手法です。単純なひな形を使用した提案書や見積書なので、非常に早く作成することができるのです。

しかしながら、建物には個別性があり劣化の程度も様々です。お客様が「建物をどのような状態でどのくらい維持したいのか」に依っても提案内容（金額）は多様に変化します。提案書や見積書は「会社と担当者のスキルや誠意を最も如実に反映するツール」です。

内容の浅い提案は、例外なく内容の浅い工事になってしまうため、対象外とすべきでしょう。



代表・赤嶺