



## 謎だらけの見積書。私が希望していたプランはどれなの?

迷  
例

元請業者様から見積を提出してもらったものの、お客様ご自身で確認しようと思っても、内容を理解できません。「私が希望した商品はどれなの」と、困惑されています。一応、元請業者様から説明を受けましたが、早口で、専門用語が多くて「ついていけなかった」と、おっしゃっています。



【あんしんリモ델読本】【14】謎だらけの見積書。私が希望していたプランはどれなの?



このような声も入ってきています



業者は「無理です」と言うだけで、理由を説明してくれません。

サザナのドアと浴槽を反転したいと相談したら、業者さんに「できない」と言われました。理解できるように説明してくれないので、本当にできないのか疑っています。



無理な理由を説明してよ

(サポートデスクの対応)

建築条件により反転できないケースがあるとお伝えしました。業者様と一緒にショールームへご来館の上、実物を見ながらお打合せされることをおすすめしました。

### お客様が期待していること

- 希望を伝えているんだから、見積書を説明する際に「これがその商品です」と、教えて欲しかったです。
- 素人にも分かる言葉で説明してください。見積内容は、とっても重要なことなんです。
- 理解できた気になったり、聞いてもいいのか迷うこともあります。その都度、理解度を確認してくれるといいですね。

### お役立ちツール

#### TOTOリモodelクラブ情報広場(リモodelクラブ店様専用サイト)



##### ■見積サンプル解説書



お客様にとって分かりやすい見積書の作成方法と、サンプルをご紹介しています。

##### ■見積書説明ポイント解説書



お客様にとって分かりやすい見積書の作成方法の例と、分かりやすい説明方法の例をご紹介しています。

##### ■見積書



見積条件を入れられる見積書のサンプルです。そのままお使いいただくこともあります。

##### ■特記事項説明一覧



工事単価や工事範囲など、見積提出時に特に伝えておかなければならぬことをまとめたひな型です。