

<セリング・ラボ 佐藤正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン

【寝て待つだけの営業活動】

~戦略的殿様商売のすすめ~

【今回のテーマ】 Vol.45

「手抜き恐怖」 ~たかが見積 されど見積~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

きょうは、五・一五事件から、ちょうど75年目にあたるそうです。

時代背景は異なりますが、当時の「護憲運動」の親分だった犬養毅首相の暗殺から75年目、という節目のタイミングで憲法改正に向けた国民投票法が成立するとは、歴史の皮肉を感じてしまいます。

さて先日、私は久しぶりにセミナーを企画しました。

きょうは、そのセミナーのご案内DM作成中に起きた「事件」についてです。

私はDMの作成に際して、2社の印刷業者に見積依頼を出し、当然のことですがそのうちの1社を選択して、仕事を任せました。

理由はもちろん、価格が安かったからです。

ところが、その安さには秘密があったのです。

細かい話は省きますが、要は、私が出した前提条件とは異なる内容で見積提示があり、それでは困るので、最初の前提どおりに作業内容を修正してもらったところ、後日送られてきた請求書の金額が、高くなっていた、というのが「事件」の内容です。

その間、何度も電話やメールのやり取りを行う中で、金額が変わるという話は一切出ていませんでしたから、私は、最初の見積金額に変更が発生するとは思っていませんでした。

きょう話題にしたいのは、「その話がそれからどうなったか」ということではではありません。

その時に私が下した意思決定について、です。

実は、請求された金額自体は、決して納得の行かないようなものではありませんでした。

「ま、そんなもんだらう」

と思える程度の金額です。

しかし私は、金額の多寡ではなく、再見積りも行わず、電話やメールで一言の話もないまま、請求額だけが上積みされていた、ということが許せませんでした。

そして、私の下した決断は、以後その業者を、私の関わる一切の仕事から排除する、というものでした。

おそらく、その業者は、それがそれほど大きな金額ではないことと併せ、それまでの付き合いもあるので、「手抜き」をしたのだと思います。

しかし、その手抜きが相手に不快感を与え、その不快感が不信感につながり、結果として、その後の仕事を失うという事態を招いてしまったのです。

自分で勝手に、

「たいした問題ではないだらう」とか、

「内容にほとんど差がないから、確認しないで構わないだろう」  
などと考えていると、とんでもないことになる、ということです。  
なぜなら、  
「それを決めるのはお客様だから」です。

さらに、「自分の意思で」暇つぶしに使った2,000円のパチンコ代は惜しくなくても、他人が間違えて受け取ることのできなかった20円の釣銭には腹が立つものだ、という、人間心理の不思議さを理解しておく必要があります。  
だから、それが仮にほんの20円の違いであったとしても、そこで手を抜いてはいけません。金額の大きさが問題ではないのです。

私は、その業者を2度と使わないという意思決定を下す一方、自分が逆の立場だった場合のことを考えずにはられませんでした。  
あなたも、「ちょっとしたこと」に手を抜いてはいないでしょうか。

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら
<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら
<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>

~~~~~

発行元 : セリング・ラボ  
編集人 : 佐藤 正明  
所在地 : 〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町 2-34-13-102  
連絡先 : [magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)  
個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>  
企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>