



目的は安く買うこと

見積もりを依頼するのは、その品物を1円でも安く買いたいからである。自社にコストテーブルがありさえすれば指し値を提示したいところであるが、本当の原価がわからないから、手探りをしているのである。

言い方は悪いが、どこかから必ず手に入れなければならないような「立場が弱い」場合にも、見積もりをお願いすることによって、購入のためのパイプを作る下準備をするのである。いずれにしても、誰しもが安く買いたいことには間違いはない。

本当の原価なんてない

よく、見積書に詳細な原価計算をした資料が添付されてくることがあるが、その内容を吟味したところでどうなるものでもない。そもそも、原価計算なんてのは相手側の利益計画であって、ぎりぎりまで切り詰めた値段ではないのだ。

見積もりの内訳の中に管理費という項目があって、何%かがあらかじめ上乗せされている例があるが、一方では何か思い違いをしているのではないかと思う反面、正直にこれだけ利益を出したいのですと言ってくるなんて、ずいぶんほほえましいではないかなどと思ったりもする。

自分のペースで進めること

自分のペースで進めなさいということは、どんな場合でも必ず値切rinaさいということではない。値切ることによって値段を下げるができるのなら、その前に提示された数値は俺を試すためのものかなどと思ってしまうではないか。

私は信頼関係を維持することの方が大事だと思っている。今回の企画はどうしても譲れない線があって、この価格でないと成り立たないような場合にはそれを受け入れてもらい、余裕がある場合には見積もりどおりの価格で購入する。それができる関係を築かないと、商売というのは長続きしないものだ。

はっきりしているのは、みずからが損をしてまで売ってはくれないということ。そして、経済活動には適正な利潤が伴わなければならないということだ。そのあたりの調整ができなければ、見積書ははったりのやりとりのツールでしかなくなってしまふ。