

お疲れ様です。

消防設備保守管理人です。

最近、マンション管理組合様やその理事長様から消防設備点検や工事の見積り依頼が増えております。

通常、新築当初のマンションは管理会社が入りマンション管理を行なうのが普通ですが、

管理費削減の為、マンション管理士等を通じて自主管理へ移行するケースが多々あります。

これは現在のニーズなのかもしれませんね、管理組合は管理費削減を目標に各設備を部分発注します。

その部分発注業者が設備点検を行ったり設備工事を行なうのが一般的だと思いますが、

最近はこの部分発注の設備点検や工事の見積り依頼が多いのです。

長期修繕計画内の見積り依頼や不具合改修工事見積り依頼等など消防設備全般においてお問合わせが増えていきます。

やはり金額が掛かる業務はその金額が適正か不適正かを知る必要があります、そういった場合にインターネットにて検索し

合見積り依頼をするのでしよう。

ここで大事なのは、依頼を受けた側は業務の質を下げずに料金を下げる事です、当然ですね。

マンション側は一括管理から自主管理に移行し管理費削減（努力）を行なっているわけですから、依頼を受ける側も努力が必要です。

努力の仕方については各会社さまざまですので、割愛させていただきます。

よく、いくら売ったとか！！いくら売り上げた！！とか売り手側の主張を耳にしますが、間違えてはいけないのが『売った・売り上げた』

ではなく『買って頂いた・支払って頂いた』なのです。この事を理解しなければニーズを知る事ができません。

ニーズを知らなければそれはただの自己満足です、自己満足にリピートはありません。

どこまでいっても相手は生身の人間です、ましては平日は本業（会社勤め）をして日曜日の夕方等に時間を割いて理事会に出席しています。

こんな方々を相手に自己満足は通用しません。

あと、お問合わせのお客様の処に伺うとA社・B社に横柄な対応をされたとか言われます。（その会社は意外と大きい会社だったりします）

これは頂けませんね、点検業務や工事業務でもその大・小はあります、大きい会社ほど小さい業務に興味を持ちません。

もっと大きい仕事（大きい金額）をしたく高みを目指しているのかもしれませんが、自己満足にならないようにお願いします。

ちなみに弊社はおお客様の立場に立って考え行動します、いつでも全力です。

いつでも全力は体力的にすごく疲れますが、『ランナーズハイ』の感覚は自分を成長させてくれます。

こんな感じの代表ですがホームページを紹介します。HPではスタッフ紹介や施工事例のページもあります。



[埼玉・東京・千葉の『消防設備点検』はエーケイ防災設備にお任せ](#)