

顧客増加特別キャンペーン第2弾(2025.2.28完工まで)の終了に伴う対応

パターン	点検	見積	契約	契約入力	施工	対応内容	帳票に表記する 値引名称
①		2月28日まで ←	3月1日以降 ⇒ ※3月末日まで完工			2月28日までに契約締結済みであれば、契約入力が3月1日以降であつても見積書・契約書の再作成は不要	—
②		2月28日以前 ←	3月1日以降 ⇒ ※見積有効期限内(30日以内)、 かつ、3月末日まで完工			3月1日以降はキャンペーン価格を記載できないので、通常価格からキャンペーン価格へ調整値引きする見積書の再作成が必要 ※契約管理課の事前承認、値引稟議WFに旧見積書の添付が必要（未承認・旧見積書未添付は歩合対象外）	キャンペーン価格 調整値引
③		2月28日以前 ←	3月1日以降 ⇒ ※見積有効期限外(30日超過)			キャンペーン価格の見積有効期限を過ぎている場合は、通常価格で見積書を再作成する ※見積有効期限を過ぎてのキャンペーン価格は使用禁止（通常価格からキャンペーン価格へ値引きする場合は歩合対象外）	— (値引)
④		すべて3月1日以降 ⇒				通常価格で見積書を作成する	—

※契約内容変更により契約書を切り直す場合、2月28日までに契約締結できればパターン①、3月1日以降の契約締結はパターン②に準じます。

※3月末日までに完工できない場合はキャンペーン価格の適用外（通常価格）です。

【部外秘】

見積有効期限を過ぎてのキャンペーン価格調整値引き案件について、表向きは歩合対象外とするが、有効期限ギリギリに電話受注があった場合は

①2月中に見積提出していること、

②お客様カルテに契約意思を伝える記録があること、を確認できれば例外（歩合対象）を認める。