

TOEIC presents English Upgrader 5th Series

第 8 回 「価格交渉」Price negotiations

Dialogue

Aaron: Hello, this is PhoneTech, Aaron speaking.

Bando: Hello, this is Mieko Bando from Full Circle Trading. Thank you for taking the time to visit us the other day.

Aaron: Bando-san, thank you for calling. It was a pleasure to meet you the other day. How can I help you today? Did you have a chance to take a look at our quotation for the headsets you were interested in?

Bando: Yes, I did Aaron. It's now on the table and is currently being reviewed by our board members, since supplying the entire call center is a major equipment investment for us. We came across a question about the estimate and that is why I am calling you today.

Aaron: I see. I would be glad to answer any questions you may have.

Bando: We were comparing your estimate for the headphones with AC Systems' and yours is almost double. Could you tell me why there is such a big difference?

Aaron: I can try. Could you tell me which AC headset model you got your quote for?

Bando: Their C-156.

Aaron: I see. First of all, our quote is for the BK-300, our top-of-the-range model, which is far better than AC's C-156. Ours is the convertible type that gives you the option to wear it over the head or on the ear. BK-300s also feature our patented state-of-the-art noise-cancelling system and volume control. In addition to this we include the longest-in-the-industry three-year warranty, none of which AC has to offer with their C-156s. So the figure may look a bit big on paper, but you will be getting your money's worth with our headsets, I can assure you that.

Ms. Bando.

Bando: I see. I am starting to see the difference and these two-way headsets do sound very attractive. But frankly, Aaron, these figures, 180 dollars for a pair of headsets, are no way close to our budget and we can't scrape that much up no matter how hard we dig into our pockets.

Aaron: Well... it'll be a bit difficult for us to give you a better deal with our latest model. Okay...how's this? 150 dollars even a piece for 500 headsets?

Bando: That still won't work for us, to be honest. Our board members are leaning toward AC's offer at 100 dollars a headset. They only look at figures so I won't be able to convince them.

Aaron: All right. Then what would you think if I offered you a bulk of 1000 instead of 500? Then I think we can knock the price down to \$125 a piece. Or we can offer you our BK-250s, the previous model to our BK-300s. The ear pad tends to wear out quicker than the 300s because of the less expensive material used for it and it doesn't come with volume control, but we could give them to you at \$120 for a lot of 500, Ms. Bando. I'm afraid these would be my only other options.

Bando: I like the sound of that. Could you write me up an estimate for the BK-250s and email it to me by tomorrow morning?

Aaron: Of course I could. Thank you for calling, Ms. Bando.

フレーズ

検討中、審議中：on the table

努力してみます：I can try

最上位機種：top-of-the-range

そのどれもへない：none of which へ

書類上では：on paper

払う金額に見合うだけの価値を得る：get your money's worth

それについて保証できます：I can assure you that.

なんとかかき集める：scrape up

へのほうに傾く、傾倒する：lean toward～

価格を大幅に下げる：knock the price down

他に提示できる選択肢はこれらだけです：these would be my only other options

日本語訳

Aaron: もしもし、フォンテック社、アロンです。

Bando: こんにちは、フルサークル商事の坂東ミエコです。先日はわざわざお越し頂きありがとうございました。

Aaron: 坂東さん、お電話ありがとうございます。先日はお会いできて嬉しかったです。本日はどのようなご用件ですか？ご興味をお持ちでしたヘッドセットの見積書はご覧頂けましたでしょうか。

Bando: はい、拝見しました、アロンさん。現在、検討中で、コールセンター全体の備品を揃えるのは弊社にとって大きな設備投資なものですから、役員会で審査しているところです。その見積に関してひとつお聞きしたいことが見つかり、今日お電話をした次第です。

Aaron: なるほど。どんなご質問でも喜んでお答えいたします。

Bando: 御社のヘッドセットの見積と AC システムズ社のものと比較していたのですが、御社のものはほとんど倍のお値段になっているのです。どうしてそんな大きな差があるのか教えて頂けますか？

Aaron: 努力してみます。AC 社のヘッドセットのどの機種の見積をおとりになったのか教えていただけますか。

Bando: C-156 です。

Aaron: なるほど。第一に、弊社のお見積りは AC 社の C-156 よりはるかに優れた最上位機種 BK-300 のものです。耳掛け式でもオーバーヘッドバンド式でも使える併用タイプです。また、BK-300 は弊社特許取得の最新式ノイズキャンセリングシステム

と音量調節機能を搭載しています。これに加え、業界では最長の3年の品質保証もお付けしており、これらのいずれもAC社のC-156にはないものです。ですから、書類上の数字だけ見ると少し高く見えるかもしれませんが、御社は私どものヘッドセットにその金額に見合う価値を得ることでしょう。それは保証できますよ、坂東さん。

Bando なるほど。違いは分かって来ました。この併用型のヘッドセットは大変魅力的ですね。ですが、アロンさん、率直に申し上げて1ヘッドセット当たり180ドルというこの金額では私どもの予算には程遠いのです。どう頑張っても探してもそれほど金額をかき集めることはできません。

Aaron: そうですか。最新機種でこれ以上の条件を提示させていただくのはちょっと難しいのですが。わかりました…これではどうでしょう？500個の注文で、1個150ドルちょうどということはいかがですか？

Bando: 正直なところそれではまだ難しいでしょうね。役員たちはヘッドセット1個100ドルというAC社のオファーに傾いてきています。彼らは金額しか見ていないので、説得できないでしょう。

Aaron: そうですか。では、500個ではなく、1000個まとめてのご購入を提案したらどう思われますか？それであれば1個あたり125ドルまで大幅に値下げできると思います。あるいは、BK-300のひとつ前の機種BK-250でもご提案できます。こちらは、イヤータブの素材がBK-300ほど高価なものでないので消耗が早いことと、音量調節機能がつきませんが、こちらでしたら500個で、お一つ120ドルでの提案が可能です、坂東さん。残念ながらわたしが他に提示できる選択肢はこれらだけです。

Bando: それはなかなかいいですね。そのBK-250で見積を作って頂いて、明日の朝までにメールしていただけますか？

Aaron: もちろんです。坂東さん、お電話ありがとうございました。