

フロムワンとお取引頂きましたユーザーさまにお届けするニュースレター

発刊者(有)フロムワン

川口市戸塚1-4-29-1F

TEL 048-291-2240

FAX 048-291-2242



代表 山本 達也

取り扱い業務

FAX/IC機/複合機

リサイクル等ワライ品

業務用IP電話システム

電話工事/LAN工事

インターネット環境のコンサルティング

『1から』通信

発行部数 540部 令和2年秋号(60号)

「そつだ！帰りにセブンの肉まんを買って帰ろう」
それでは、もちろんピザまんも大好き山本が
お届けします、ニュースレター二〇二〇秋号です。

澄んだ秋空の青と、きれいに刈りそろえられた枯れ芝生の間の佇まいが・・・なんだかよくないですか。
この日、考え事をしながら歩いていたのですが
真っ青な空と、葉を落しながらも力強い立ち姿の木々を眺めていると、いつの間にかスッキリした気持ちになり
素晴らしいアイデアがわいてきました。



秋も深まり、朝夕とめっきり冷え込むことが多くなってきましたね。
近所の公園の木々も、深く色づいては葉を落としてゆきます。散歩中。お、いいなあ。と思った公園のケヤキの写真です。



セールスにご注意ください。② (電話/回線関連)

【前回お伝えした内容は・・・】

コロナ禍での営業自粛が緩まった途端
以前にも増して、お客様を欺くようなセールスが活発になっていますので
ご注意ください。という内容でした。

よくあるセールス電話のパターン

- 1、ビジネスホンのメーカーを装い、またはメーカーから委託されたかのようにアプローチしてくる。
- 2、光コラボの事業者間変更が可能になったことに伴い、とにかく強引にアプローチしてくる。
- 3、やけに「NTT東日本(西日本)」というワードを強調し、無料・安くなる、等アプローチしてくる。

この中から

- 1、ビジネスホンのメーカーを装い、またはメーカーから委託されたかのようにアプローチしてくる。
についてお伝えしました。

具体的には

「IP網に電話機が対応しているか、調査点検しています」
 「お使いのビジネスホンは保守が切れています」「将来使えなくなります」

というような内容でアポイントを入れようとしてきます。

不用意にアポイントに応じてしまったり、
 電話口で情報を与えてしまったりしないようしてくださいね。

・・・というところまででした。

そして今回は

2,光コラボの事業者間変更が可能になったことに伴い、とにかく強引にアプローチしてくる。

についてです。過去にもこれまで「光コラボ」については、
 概要や注意点などを数回にわたってお伝えしてきました。

一度登録してしまうと、元に戻したり他業者へ変更することが困難だったサービスが
 簡単に事業者変更が出来るようになったことは、大変良いことだったと思います。

（事業者間変更については、弊社HPより「1から」通信バックナンバーの56号令和元年夏号を是非ご参考ください）

しかしその半面、悪質な業者にとっては、これまであきらめざるを得なかったお客様も
 再び、勧誘の対象になってしまいました。

光コラボは、物理的な工事が発生しません。

制度的に電話口だけで申し込みをさせてしまうことも可能です。

とにかく安くなる！と執拗な営業に辟易されている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。



更には事業者間の変更ではなく、光コラボ未加入のお客様にも、これまでも増して
 NTTからの電話だと誤認するような、巧妙な言い回しでアプローチしてきます。

「この地域一帯・マンション等の光回線契約が変更になります。」

「現在の光回線サービスのプラン変更があります。」

など、現在契約しているNTTの光回線サービスの内容変更だと

勘違いをさせるような勧誘を行ったり、

また電話勧誘のみで、あたかもNTTとの契約に必要な手続きのように思わせ、

NTT公式のウェブページ上の手続きページに誘導して、契約に必要な番号を取得させ
 勝手に申込み完了させる悪質なケースもあるようです。

大事なことでするので声を大にして、言わせてください。

NTT自体がお客様個別に、直接サービスの勧誘をすることはありません！

次ページに総務省が注意を促した、「お知らせ」を抜粋して転載します。

総務省からの
お知らせ

光コラボレーションモデル 不適切な電話勧誘にご注意ください！

NTT東西が光コラボレーションモデル（光回線サービスの卸売）を開始し、「転用」という簡易な手続により、NTT東西からのサービス乗換えが可能となっています。

多くの事業者が「卸売」を利用したサービスを提供する一方、不適切な電話勧誘等により、契約を巡るトラブルが発生しています。

総務省において、光コラボレーションモデルに関して注意すべきポイントや悪質な勧誘の手口をまとめましたので参考にしてください。

【ウェブページ上の手続きページに誘導するパターン】

悪質な電話勧誘の手口(イメージ)

※通常、オペレータが交代しながら、複数回の電話があります。
電話の回数や内容は、事業者や代理店によって異なることがあります。

話法の例

注意すべき点

事業者・代理店

1回目の電話

- ・フレッツ光の件でご連絡です。インターネット料金の改定があり、その適用のご案内です。
- ・インターネットをやめる予定がなければ、お安くなります。
- ・NTTの設備は変わらず、工事等は不要です。ご安心ください。
- ・NTT公式ホームページから手続が必要ですので、しっかりとサポートさせていただきます。

- ・乗換え先事業者の代理店であることが説明されない
- ・現在利用中のサービスのプラン変更であると誤解させるような案内
- ・現在の料金を確認することなく、「安くなる」と断定的に案内
- ・NTT東西の設備を使うことを殊更に強調

2回目の電話

※転用承諾番号の取得を誘導

- ・契約期間は3年間で、自動更新です。●●費用として、本来▲万円かかりますが、毎月の料金から割引くので、実質無料です。
- ・3年以内に解約の場合は、契約解除料1万円と、分割払いの残債「△△百円×残月数分」がかかります。

- ・内容の不明確な分割払い契約を結ばせ、何のための経費か説明しない(複雑な料金を早口で簡単に説明するのみ)
⇒ 分割払い契約の期間内に解約の場合、残債を請求

- ・NTT公式ホームページから「割引番号」を取得していただきます。検索サイトで「NTT 転用」と入力してください。
- ・一番下までスクロールして、よろしければ、「同意する」にチェックを入れて次に進んでください。
- ・E(またはW)で始まる12桁の番号を教えてください。

NTT関連
の手続かな...

NTT東西の
転用承諾番号
取得用ページ

言われるがまま
契約者情報を入力

- ・「転用」や「転用承諾番号」について説明を行わず、または虚偽の説明を行い、契約者情報の入力を誘導
- ・転用承諾番号取得用ページの注意事項を読み飛ばさせる

利用者

- ・初期設定のサポートとして、本来有料のオプションを2ヶ月無料でお付けしています。

- ・オプションの内容を十分に説明することなく、強引に加入させる

確認の電話

※確認の電話は自動音声の場合もあり。

契約先が変更される

- ・契約内容が確認されるが、1回目、2回目の電話の内容と食い違いがあることもある
- ・オプションについて十分な確認がされない

怪しいな・・・と思ったら、是非その直感を信じてくださいね。

編集後記

これからあっという間に冬になりますね。
夜になると我家の近隣にも、この時期決まったオルゴールメロディを流しながら灯油の販売カーが巡回にやってきます。
そのメロディを聞くと毎年、あ、冬だな。と思います。



その曲とは

ビートルズ、ジョージ・ハリスン作の名曲であり、クラプトンのギターがむせび泣く「ホワイル・マイ・ギター・ジェントリー・ウィープス」



切ないメロディなのにオルゴールで聴くと、なんだかとっても暖かく感じちゃうんですね。
・・・社長、ナイスチョイスです。

来月12月になると気ぜわしくなってきます。

皆さんもこれまで以上に体調管理には気を付けて、暖かくしてお過ごしくださいね。

