

## お客様アンケート【ご購入】

この度は、弊社をご用命頂き、お取引を頂きまして本当にありがとうございました。

唐突ですが…、

### 『お客様のお気持ち』・『お客様のお考え』

いつも、私たちが知りたいと思っているのがこの2つです。

まずは、各お客様のこの2点をより把握することが、より良い住宅売買のお手伝いをさせて頂く、スタート地点ではないかとも思っております。従いまして、3点ほど質問をご用意させて頂きました。お忙しい中、誠に恐縮ではございますが、下記質問に…、「ズバリ！」お答え頂けると幸いです。

■物件番号：W34551513171

■購入物件所在地：足立区島根

■購入物件アクセス：Yahoo 不動産！

■お問い合わせ日：平成 28 年 5 月 13 日

■御契約日：平成 28 年 5 月 26 日

■お引渡日：平成 28 年 6 月 2 日

① ドアポストに不動産のチラシがどれくらいの頻度で入りますか？

主観で構いませんのでお答え頂ければと思います。

結構な頻度で入っていた

週末にはそこそこ入っていた

あまり入ってこない

その他（

）

② インターネット広告と合せて紙のチラシ広告に力を入れている弊社では大変気になる場合がございます。それはポストに入ってくる紙のチラシをお客様がどう思われている？についてです。該当する項目があれば、ご選択・ご記入ください。

あまり見ない

考え出してから目に留まるようになった

いつも気にして見ている

その他（買い取りの元手が結構入ってますよ。  
マンションも買ってます。）

）

③ 【担当者について】接客対応・言葉使い・身だしなみ・知識・進め方・連絡頻度について、悪かった点、若しくは改善した方がよい点を下記にご記入下さい。

（  
みなさん、誠意のある対応も感じさせてくれました。  
売り手との交渉力を少しつけたら、すごい力になると思います。  
若い人たちに期待しています。  
（値引き）  
）

御協力頂き誠にありがとうございました。大変お手数ではございますが、上記ご記入後、同封されている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いです。