

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。

弊社は一組一組のお客様を本当の意味で、大切にして今後も営業活動に取り組み、成長していきたいと思っております。そこで、大変お手数ではございますが、

お問い合わせを頂いた時からさかのぼり、ほんの少し立ち止まって頂き、色々と思い返して下記事項に率直なご意見をご記入頂きたいと思っております。

お忙しい中大変恐縮ですが、何卒、御協力の程、よろしくお願ひ申し上げます。

※今後の営業活動の参考になるデータ収集と、接客対応向上を目的としておりますので、

是非、弊社にとって耳の痛い、忌憚のないご意見をお願いできればと思います。

■物件番号：M853215213171

■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 27 年 7 月 28 日

■御契約日：平成 28 年 1 月 31 日

■お引渡日：平成 28 年 3 月 8 日

① お探しになられてから、何物件ご覧になられましたか？

() 物件 5 物件 6~10 物件 11~20 物件

※左記に当てはまらなければ () 内に件数をご記入下さい。

複数の不動産会社へお問合せされ、他社様も多数物件をご覧になりました。いろいろ

② また、何社の不動産会社へお問合せされましたか？

弊社へお問い合わせされました。弊社を含め複数の会社へお問い合わせされました。

1 社 2 社 3 社 4 社以上 *本当にあり得るございました。*

③ 多数ご覧になられたかと思いますが、今回ご購入された物件をお決めになられた一番の理由は何でしょうか？

価格 立地 環境 間取 その他 ()

④ ご決断された時の心境を教えて下さい。

そろそろ決めないと疲れてきた。 多数見たことで妥協点が分かった。

すごくフィーリングが合った。

この購入決断のタイミングはどちらかというと、丁度よく決めて頂いて

印象深く、正にアーリングが合ったという感じでした。

⑤ 最後になりますが、担当者の接客対応や進め方、ご説明などについて感じたこと、改善点がございましたら、忌憚のないご意見を頂戴できればと思います。

*この言葉を裏印でありますように
日々緊張感を持って接客を行って
いるという感じです。*

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ございます。

この度下記誠にありがとうございます。

*お仕事近くになりましても今後とも長くお付き合いさせて顶きたく思っております。
どうぞよろしくお願い申上げます。*