

お客様アンケート【ご売却】

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。

この書類は、弊社及び担当営業マンへの「通知表」のようなものです。

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、

ご依頼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。

いつも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：W51210431213172

■売却物件所在地：草加市稻荷

■購入物件アクセス：DM

■お問い合わせ日：平成 27 年 4 月 5 日

■御契約日：平成 27 年 5 月 28 日

■お引渡日：平成 27 年 6 月 16 日

- ① ご縁があり弊社へご売却をご依頼頂きましたが、弊社へご依頼頂かなかった場合、どのようにお考えでしたか？（例）ご自分で不動産会社を探して複数社へ依頼予定だった。

あまり多く見てつかってない。

- ② 一般のお客様へのご売却ではなく不動産会社へのご売却をされた「率直なお気持ち」を教えて下さい。

このままでずっと売れないと思ったから。

大変参考になりました。

これ以上、販売価格を下げると買取額も下がるので今しかないと思った。

ありばとうじざります。

損得より早く売却してしまったかった。

その他（例）（例）

- 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良い点を下記にご記入下さい。

引き渡しの時に、いわから落ちかかって姿は全く同じでややこしくてよくわからない。歩く度に足音がうるさい。歩く度に足音がうるさい。

- ④ 最後に、私はお客様に対する状況報告などの連絡頻度が少ないと常々感じておりますが、そのことについて実際どう思われましたか？

どのくらいはよいのですが。

ぐちも木口もよく聞いて下さって、お返事も頂けました。

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。

PS: 全てが終っておりました。

ありがとうございます。お問い合わせありがとうございました。万歳の人生 がんばって生き

行きましょう。

本当にありがとうございました。契約書に「決算」印を捺して渡す日と
契約書に印を捺す日とお約束です。