

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、大切に今後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。
大変お忙しい中大変恐縮ですが、何卒、御協力の程、よろしくお願い申し上げます。
※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：M123221013172 ■購入物件所在地：草加市氷川町
■購入物件アクセス：新聞折込み ■お問い合わせ日：平成 26 年 11 月 9 日
■御契約日：平成 27 年 2 月 8 日 ■お引渡日：平成 27 年 3 月 26 日

① 先日こんなことがありました。他社様である物件をお申込みされたお客様からお問合せがあり、
物件を見学したいということでした。しかし、前日になり見学をキャンセル。事情をお聞きする
と、申込みしていた物件のお値引きのご要望が通り契約することになったとのことでした。

お客様の心境を顕著に表した例だったのではないかと思いましたが、売主様のご事情で一度お話
が流れた後、ご希望に添える物件が無かった時、他の不動産屋に問い合わせしてみようか等のお考
えになりましたか？

ありませんでした。お気持ちの裏には、気持ちで盛り込んで購入頂くまで、色々と思
い悩んでいました。また、再度決断頂いた物件はその場で、本当に即決の思い
で購入する気持ちに一気に気が高まっていたので、話が流れた途端に気分が一気に
落ち、他の不動産屋さんに問い合わせる事も考え付かなくなりました。家に帰ると片付け
がうとしていました。

② 最初のお問合せが新聞折込みチラシでしたが、折込みチラシはよくご覧になりますか？
金・土曜日になったら不動産のチラシを楽しみにしていた。 たまたま目に留まった。
最近の市場動向が気になって見ている。

③ 因みに、最近新聞折込みに不動産のチラシは多いですか？
多い 少ない 昔より減っている その他 ()

④ 私たちは、ゆっくり周りを気にせずに込入ったお話をするには、お客様宅が一番だと思ってお
りますが、実際、自宅に来られるのは嫌でしょうか？
自宅の方が良い 自宅には来て欲しくない 不動産会社事務所の方が良い
どちらでも良い その他 ()

大変参考になりました。

私たちは、なるべくお客様に不着手な環境、状況で決断頂くように考え、お話しは
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。

弊社にお越しいただいた「決断」をして、何故かお決断された。決断が流れた。
再度、決断の上「決断」と本当に悩まされた。
最後は無事にお引渡しを頂き、本当に喜んで頂く。本当に喜んで頂く。
本当にありがとうございました。これから長いお付き合いをどうぞよろしくお願い申し上げます。