

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。お引越後間もなくで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：M412161323172                      ■購入物件所在地：足立区足立
- 購入物件アクセス：ご紹介                      ■お問い合わせ日：平成 25 年 7 月 15 日
- 御契約日：平成 27 年 1 月 21 日                      ■お引渡日：平成 27 年 2 月 20 日

① 最初にご購入をご検討されてから約 1 年半という期間がかりましたが、住宅購入を諦めなかった、心が折れなかったのは何が一番の要因ですか？

- 兎に角、賃貸が嫌だった     一度決めたら諦めない性格だから
- その他 ( *何度も諦めずトイする執念、見習わなければならぬと感じました。* )

② 物件は一期一会ですが、どの物件でもご購入できるとしたら今までご覧になられた物件の中でどの物件が欲しかったですか？

[ *今日の、多数物件を渡頂いたので、最後に一番良いと思える物件にお決め頂く本気で良かったです。* ]

③ 最初にご購入を検討された「赤羽台四丁目住宅」と今回ご購入された物件を比較してどちらが良いですか？

[ *たぶんさち* ]

④ ご契約の際、ご署名・ご捺印をされる前に親御さんにご連絡をしなければならないと思われた時はどんなお気持ちでしたか？ *筋道として、両親の気持ちと的々その行動*

- 筋道を立てなければならぬと思った。     実は背中を押して欲しかった。 *たっぴすね。*
- 自分自身迷っていた。     場所的に知らないところだったので不安だった。
- 相場ではないのではないかと不安があった。     その他 ( *説得するのが大変* )

⑤ 因みに、その時、親御さんに購入を反対されていたらどうしてましたか？ *たっぴすね。*

- 購入を諦めていた     それでも購入していた。     保留にしていたかも知れない。

⑥ 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？

[ *自分へお礼はよく、すべしオールAです。がチヤルン!!* ]

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。

*恐れ多くお詫ありたいです。本当にありがとうございます。日々の精進してまいります。*