

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、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、色々と思いつい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 ■売却物件所在地：草加市神明
■購入物件アクセス：DM ■お問い合わせ日：平成 26 年 10 月 31 日
■御契約日：平成 26 年 11 月 9 日 ■お引渡日：平成 26 年 12 月 12 日

① ご売却を依頼する不動産会社に売主様としてどのようなことを求めますか？

※細かい連絡、報告が必要。等々

最低でも週に1回(何もなくても)は、連絡を頂きたい。営業の方に気にかけてもらっているか、心配になります。私達にできるのは、精一杯販売活動を行い、その状況、結果を

② 売却をご経験され、今だったら、ご売却をされる際にどのような不動産会社を選びますか？

※大手に任せる。大手と地元業者の複数に依頼。等々

地元の業者を複数に依頼したい。大手様と共有して、二人三脚で成約を目指して行くことだと思います。弊社は今年通り、週一回、報告をお送りさせていただきます。

③ 不動産会社にどのような販売をしてもらいたいですか？

※オープンルームを開催して欲しい。毎週チラシを配布して欲しい。等々

最初にチラシを配布してもらい、反響がなければ話し合いながら最良の方法を見つけたいです。

④ 【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。

野津さんには本当に感謝の気持ちしかありません。今後売主さん買主さんの立場になってどちらもうまく売買できるようにお仕事を頑張ってください。悪い点は何もありませんでした。本当にお世話になりました。

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す。

今回は売主様に何かあったら、無事にお取引をさせて頂くことができた。大変恐縮に感じています。おと様は経験と積み、成長していきたいと思っております。本当にありがとうございました。