

お客様アンケート【ご売却】

平成 26 年 8 月 26 日

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、

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。

お引渡を終え約 2 ヶ月が経過しましたが何卒、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：M333304223171

■売却物件所在地：草加市弁天二丁目

■お問い合わせ種別：DM

■初回御面談日：平成 26 年 6 月 1 日

■御契約日：平成 26 年 6 月 17 日

■お引渡日：平成 26 年 6 月 24 日

①当初、御売却をご依頼される際に他業者様に「専任媒介」ではなく、「一般媒介」を選択された理由をざっくばらんにお聞かせ下さい。

（初めに売却をお願いした業者から、「一般媒介」を勧められた為、）

②弊社担当者より、ダイレクトメールが届いてご覧になって頂いた際の率直なご感想をお聞かせ下さい。依頼してみようと思われた点も併せてご記入頂けると幸いです。

（手紙に熱意がこぼれているように感じた為、
ありがとうございます。草加のマンションは住せると思っておりませんでした、
そのお時にお知らせ、嬉しく思います。

③一般媒介にて販売活動開始後、弊社の他ににおおよそ何社ぐらいから、ダイレクトメールやお手紙が届きましたか？

社 or 来ていない ※来ていない場合は○印をお願い致します。

⑤他の不動産会社と比較して、弊社への不満や駄目だなあ～と思う点、今後改善してほしい点を下記にざっくばらんにご記入下さい。

（ありません。）

⑥【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。

（ありません。）

⑦最後にもう一つ、お聞かせ下さい。

今回ご売却をされたお部屋のご購入時に関するのですが、御購入されたきっかけと、簡単な経緯をお教え頂けると幸いです。

【きっかけ】

例)「営業電話がかかってきた。」 又は

「当時住んでいたお部屋のポストにチラシが入っていた。」 等等

（不動産会社をまわり、自分に合った物件であると感じた
為購入しました）

【経緯】

例) 購入至ったポイントや購入を決断されるまでの期間、迷った点等々

（インターネット先から分かる場所から、購入するまでの
最低条件でした。(当事は)）

長々となってしまいましたが、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。
ありがとうございました。

お客様にお会いして、「すぐ真実が分かる」と感じました。

弊社の販売スタイル（チラシ配布にカモ入れしている点）に「納得頂きます。

お手紙を下さる頂きます。「何とか早く成約したい」と強く思いました。

「納得」に治え、成約しました。

埼玉県知事(1)第22730号
草加市氷川町2104番地1エンゼルビル2F
これと本当に嬉しく思っております。 クレッシメント・シティ株式会社

本当にありがとうございました。

今後とも末長くお付き合いをさせて頂きたいと思っております。

宜しくお願い致します。