

ご購入後のお客様アンケート

ご記入日：平成 26年 6月 23日

この度は弊社を御用命頂き、お取引いただきまして本当にありがとうございました。

弊社は一組一組の御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、大変御手数ではございますが、下記のアンケートへのご協力をお願いしたいと思います。

このアンケートは、最近ではチラシやHP等でよく掲載されている「御客様の声」のような、体裁の良い御答えを期待するものでは決してございません。あくまでも、今後の弊社の営業活動の参考になるデータ収集と、接客対応の向上を目的としたものでございます。従いまして、是非、弊社にとって耳の痛い、忌憚のない御意見をお願いできればと思います。

お名前	男	ご年齢	45歳
ご購入された物件の住所	草加市松江1-8-1 松原ロジュマン		
①購入をお考えになられてから半年以上経ってからのお問合せとお聞きしましたが、お問合せされた動機、キッカケを教えてください。			
今年の秋に、更新があるので早めにいい物件があればと思い問合せしてみました。			
②実は他の不動産会社へお問合せ、物件内覧等されていましたか？			
無			
③弊社への不満や駄目だと思う点、今後改善してほしい点を下記に <b>ざっぼらん</b> にご記入下さい。			
今回はありませんでした。※引渡し後にカギの件は、売り主さんの対応は残念でした。石田社長のはからいに、感謝です、ありがとうございました。			
④最初にサミタス草加公園をご覧頂き即決頂いたのですが、少しご不安そうに感じられたのですが実際はいかがでしたか？もしご不安があったのならその理由を教えてください。			
その場、ローソの申込みを行ったから。当日は、中物件だけ見て終了だと思、たからです。			
⑤弊社のチラシをご覧頂いてから半年以上ホームページをご覧頂いていたということでしたが多数投函されるチラシの中で、なぜ弊社のチラシを取って頂いたのでしょうか？			
自分にとって金額が大事だったので、草加大好きなフーズが良かったです。青柳週刊に、決めたのでそちらも良かったです。			
⑥【担当者について】接客対応・言葉遣い・身だしなみ・知識・進め方等、悪かった点、今後改善してほしい点、配慮が足りないと感じた一言、行動を下記に <b>ざっぼらん</b> にご記入下さい。			
今回は、良くやっていただきました。ありがとうございます。 <i>※お電話はファミリ=拘、お電話は、そのファミリ=賞頂き、お問合せ頂きお礼、本当に嬉しく</i>			
⑦最初のお問合せがFAXでしたが、何故お電話・メールではなくFAXだったのでしょうか？			
今年始めたので、まだ時間があると思、たのと、またいい物件が出てくると思、たので、なんとなく聞いてみようと思、いました。(ダマモトで)			
⑧サミタス草加公園の話がダメになり、気持ちも盛り下がったと思います。「少し間を空けたい」「更新は先だから夏くらいでも良い」とおっしゃってましたが、今回お決め頂いた時の気持ちの変化、そのキッカケを教えてください。			
貴社のホームページを何度も見ていてももしかしたら、ロジュマン？になってしま、う。気持ち、多少あり、野神ユウ一は懸命にやってくれたのと、FAXが決め手？ <i>FAXでのお問合せは、正直初めはいい。お電話をさせ</i>			
⑨お問合せの時及び契約前、契約後等に誰かにご相談されましたか？			
していません。 <i>真前には「どうですか？」と少し興味は湧いたが、正直は、</i> 大変遅くなりませんでした。			

アンケートは以上です。誠にありがとうございました。同封の返信用封筒にてご返送下さい。

本当にありがとうございます!!

クレシメント・シティ株式会社