

ご購入後のお客様アンケート

ご記入日：平成25年11月13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。
平成25年9月現在、弊社はまだ設立4年目の若い会社です。
他の不動産会社と比較すると、店舗もない等、ハードの面ではかなり見劣りする面が多々
あったかと思いますが、この状況下、今回お取引頂いたことに改めて感謝しております。
今後、弊社は一組一組の御客様を本当の意味で、大変にして今後も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。

★特に下記の③と⑥については、率直な御意見をお願い申し上げます。

お名前		男 <input checked="" type="radio"/> 女 <input type="radio"/>	ご年齢	53才 28歳
ご購入された 物件の住所	埼玉県草加市新里町			
(1) この度、マイホームを購入された動機を教えて下さい。				
この子供、賃貸の家賃を払えなくてすい為				
(2) 不動産会社に出向くなど、購入に向け、動き出してからの物件内覧件数と、 御契約までの期間を教えて下さい。				
内覧件数：	内覧件数 約 5 件	御契約までの期間：	約 30 日間	
(3) 他の不動産会社と比較して、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 ざっくばらんにご記入ください。				
貴社が駄目に関して、思った通りに、しきせんでしてや。契約には 行った日に、建物を見て、大丈夫かと不安はありませんでした。				
(4) 契約にあたって、最終的に不安に感じられた点を一つだけ、簡単にご記入お願いします。				
上記の時だけで、その後野澤への対応に安心感を				
(5) この物件にお決めになった最大の理由を一つだけ、簡単にご記入お願いします。				
此上層の物件ですが、地理的に返済可能だと感じました。				
(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を下記にざっくばらんにご記入ください。				
野澤さんは、本当に細かい所まで、いやに丁寧です やっていたら全く説明でなく、この件をキャラクター草加への移転と決断致しました。 こんなところで野澤さんに、なぜか車を運ぶことはダメだと強く止めました。				
(7) 今回のお取引にあたり、弊社や、弊社担当に何か一言ございましたらお願ひします。				
野澤さんの面白さと、姿勢は、安心しておしゃしゃると思いました。 私は、今後社長になれたら、このようにおしゃしゃいてほしです。				

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。

今後の発展をお祈り致します。

増田　又二郎も宜しく頼ります

クレッセメント・シティ株式会社