

## お客様アンケート【ご売却】

この度は、弊社をご用命頂き、お取引を頂き誠に有難うございました。お引渡しを終えられた今、ご売却のご依頼を頂いた時からのことを思い返して頂き、弊社の営業マンに対して感じたこと、言いたいこと、不満、要望等ございましたら、忌憚のないご意見を頂戴できればと思いますので、お手数ではございますが、どうぞよろしくお願い申し上げます。

つきましては、下記の該当する項目にチェックを入れて頂き、「これは言いたい!」というご意見がございましたら、下のコメント欄へご記入お願い致します。

また、「一人の人間としての成長なくして、営業力の向上はない!」ということで、是非、ご遠慮なく率直なご回答をお願い申し上げます。

■ 物件番号: W120151213171

■ 売却物件所在地: 草加市青柳

■ 売却物件アクセス: 既存顧客

■ お問い合わせ日: 2024年4月29日

■ 御契約日: 2024年12月7日

■ お引渡し日: 2024年12月24日

- 服装がだらしないと思った。
  - 商談中にかかってきた電話に出たりしていたことが気になった。
  - 金銭感覚がズレていると感じた。
  - 適切な言葉遣いができていないと感じたことがあった。
  - 約束の時間に遅れたことがあった。
  - 約束の時間に遅刻しないまでも、いつもギリギリの時間にならないと来ないと思った。
  - メールチェック等でスマホを操作することがあった。
  - 一方的に話し続けていて疲れと思った。
  - メールの返信などが遅いと感じたことがある。
  - 非常識な時間に電話をされて嫌だった。
  - 話している内容が要点を付いてない(伝わりづらい)と感じた。
  - 逆に、説明しても理解してもらえないことがあった。
  - 書類の保管等について、「この人、だらしない」と感じるがあった。
  - 声が小さい。元気がない。
  - 根拠のない話(説明)があった。
  - もっと世間話をした方がよいと思った。
  - ちょっと馴れ馴れしいと感じることがあった。
  - 連絡頻度が少なくて不安に感じたことがあった。
  - 言い訳じみたことが多いと感じた。
  - 正直、自分勝手だと感じたことがあった。
  - 正直、表裏がありそうに感じた。
  - ご契約、お引渡等の各行為に対する書類での事前のご案内が遅い(ギリギリ)だと思う。
- ご意見がございましたら、下記コメント欄へご記入お願い致します。

この度は、売却のご依頼を頂き誠に有難うございました。見込みはなかったが報告もできず不安があったかと、思いますが、何の不安もありません。安心しております。今後売買の際は是非お任せ頂きたいと、心からお願い申し上げます。

野津さんには、物件見舞入でもお世話になり、この度初めての売却で不安でしたが以前から面識があったので安心してお願いできました。売却金額の設定で金額を下げようかと考えていた時、もう少しこのまま様子を見せろと言ってくれてその後見舞入時より大変高く売れたこと、感謝しています。回りの相場とリサーチして目利きありがとうございました。本来は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。