

### お客様アンケート【ご購入】

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。

お引渡を終えたばかりですし、またこれからお引越に向けお忙しくなるかと思いますが、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：W1224320492

■購入物件所在地：草加市旭町

■購入物件アクセス：YAHOO!不動産

■お問い合わせ日：平成26年3月24日

■御契約日：平成26年4月27日

■お引渡日：平成26年5月29日

①住宅購入を検討され始めてから、お問い合わせをした不動産会社は全部で何社ですか？

2 社

②御契約されるまでの、内覧件数は何件ですか？

3 部屋

③おおよその期間で結構ですので、御検討し始めてから、御契約までの期間はどのくらいですか？

週間

or

2ヶ月

④お申込みをされたから、御契約に至る過程において、一番不安だったことは何ですか？

( ローン審査 )

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。

( リフォーム、ローンの割引率がある。という目的に他の会社が良い。 )

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。

( 話しやすく、相談もとてもしやすかったが、軽いつまみ、できとりだめ  
と思つた点もあります。申し訳ございません。今後気が配ると  
でも最終的にはしっかりしてくれると思います。 )

お世辞多にありがとうございました。  
いろいろわかりませ、相談にのって頂き感謝の意あり。今後もよろしくお願ひ。  
夕方のスケジュールでお忙しいと云う時間調整に頂き誠にありがとうございました。