

お客様アンケート【ご購入】

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。

お引渡後約 2 ヶ月が経過致しましたが、お引越も済まされ少し落ち着いた状況ではないかと思いますが、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：M335141043171

■購入物件所在地：草加市弁天二丁目

■購入物件アクセス：投函チラシ

■お問い合わせ日：平成 26 年 6 月 13 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？

1 社

②弊社のチラシをご覧になって頂き、問い合わせをしてみようと思った最大のポイントは下記のうち、どれに該当致しますか？ ※数字に○をご記載下さい。複数回答可能です。

① 価格 2、物件の立地 3、広さ ④ 間取 5、その他 (築年数の)
距離住

③弊社にお問い合わせを頂いてから、御契約・御引渡まで2週間もありませんでしたが、その間に、物件を購入されることに関して御相談をされた方はいらっしゃいましたか？
下記のうち、該当する数字に○をご記載願います。複数回答可能です。

1、いた ※関係性⇒ ()

★御相談された際に、言われて気になったことがございましたら、下記にご記載頂けると幸いです。

()

② いない

2 枚目もございます、御手数お掛け致しますがご協力願います。

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？

〔契約金建引走成するまで不安だった。〕

⑤【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。

〔暑中貝舞まで持って来て、マンション売ってそれで終りでわなない。人間心と心のつながり、これかよもよろしくお願ひします。〕

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。

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
クレッシメント・シティ株式会社

私たちが、地元、草加で長く根付いて営業をしていきたいと思っております。
お取引先に出ればお喜びです。お取引先で頂いたお客様一人一人に
感謝しております。
私たちが、長くお付き合い頂きたいと願っております。
人のつながりを大切にして、今後とも成長していきたいように
頑張りたいと思っております。よろしくお願ひ致します。