

お客様アンケート



この度は私共にてマイホームご購入のお手伝いをさせて頂き、大変光栄に存じ上げます。

お手数ですが、今後のサービス向上の為、アンケートにご協力お願い申し上げます。

御解答・御返送いただけましたら、些少ですが粗品(クオカード等)も御準備しております。

お名前	G様		
ご契約物件	寺前Ⅱ		
ご契約日	平成31年4月27日	担当者名	小松和也

Q1. 住宅購入前のご準備についてお伺いいたします

a: 『マイホームを持つ』と決意をした理由はどのようなことでしたか。

決定的なきっかけやタイミングなどありましたか。

(不便さを感じた・結婚・転勤・同居・親に勧められたなど)

子育てのため、購入の決意をしました。

b: どのような要望をお持ちでしたか。

- ①. 二階までの軒屋である点
- ②. 駅に近い物件.
- ③. 近隣水回し年数新築をこのまゝ.

c: マイホーム購入にあたり心配していた点はどんなことですか。

自然災害、転居により住み慣れないことを心配しました。

D: 他に検討した物件はありましたか。

中古物件、工場の検討をしたことがある。

E: 他の不動産業者は何件足を運ばれましたか。

また、その不動産会社はなぜ選ばれなかった理由は何ですか。

20件ぐらい見たが、外ミがや予算などで選ばれなかった。

F: モデルルームや住宅展示場など見に行かれましたか。

また、どのように情報収集はされていきましたか。

はい、行って。

外観、内装、インテリアなどの情報収集した。

G: 弊社を知ったきっかけは何ですか。

新聞折込広告 / ダイレクトメール / 無料配布のタウン情報誌 / インターネット / 住宅情報誌
来店 / 看板をみて / 友人・知人より / その他 ()

H: 数ある不動産業者の中からはなぜ当社を選ばれたのか。

その理由と、お客様の住宅購入ストーリーをお聞かせ下さい！

(当社との出会いのきっかけ、決め手になったポイント、等いくつかでもお願いします。)

外ミが。また貴社営業小松様の魅力で、貴社を選んだ。
本来、XXXXXXXXXXで購入を決意したが、偶然、貴社が気に入っている
物件があり、その物件のきっかけで、小松様とお友達。その後、
小松様のすばらしいフォローと提案力で購入した。

Q2. 物件にお住まいになられるまで、引き渡し後についてお伺いいたします

a: ご契約から引き渡しまでの間、又は引き渡し後、不満や不安を感じたことは
ありませんでしたか。また、良かった点はありましたか。

特にありません。

小松様より丁寧な対応。また、ごちの都合によりしかりフォローして頂くこと
に感謝しました。

b: 『こんなこともしたかった』と思われることはありますか。

特にない。

c: 現在入居されていかがですか。要望は満たされましたか。

大体満足しているが、自分が事前に考え不足で、リビングがややくら。

d: 一番気に入っているところはどこですか。なぜ、気に入っていますか。

1Fのリビングに和室を置くこと。
子供が遊ぶスペースがでるから。

e: 両親、親戚、ご友人を御招待されましたか。その方達のお声はどうでしたか。

はい。招待した。
褒美のコメントが多い。部屋の印象が良い。風通しも良い。
居心地が良い。などのコメントをもらった。

f: ここで暮らしていく中で、今後の夢や願望があれば教えてください。

子供が日本の~~大学~~でのトップレベルの大学に入ること。

Q3. 担当させて頂きました弊社営業についておたずね致します。

a: 担当営業マンの対応はどうでしたか？

とても不満 やや不満 どちらでもない やや満足 大体満足 とても満足

b: 担当営業について気のついた点があれば何でもお書き下さい。

(例: 分からない部分に回答してくれた、他社との違いを感じた、等いくつかでもお願いします！)

- ①. 購入前から引き渡し後まで、全体的に提案しおろすこと。
- ②. 出張の多い私に都合を考慮し、加えていたこと。
- ③. 営業としての魅力が好いこと。

Q4. 当社についておたずね致します。

a: 当社全体についての評価は如何でしたか？

とても不満 やや不満 どちらでもない やや満足 大体満足 とても満足

--	--	--	--	--	--

b: 評価の理由、その他、気のついた点・要望等があれば何でもお書きください。

全体的には満足しています。最初は電話で問い合わせた時、
貴社より熱心を持っていないと、その後、再度電話を掛けたら、
小牧様と出会い、その後貴社の物件を購入した。(ちよと文句)。
また、場所の良い物件が少ない点だ

Q4. 最後にズバリ!!

御友人やご家族が家を探す際、当社を紹介したいと思いませんか。

YES or NO

宜しければ、その理由をお聞かせ頂ければ反省、又継続し営業に役立たせたいと存じます。

- 1 購入前から引渡し後までの提案力
- 2 お客様に満足できる設計の先生、建築会社がある点。
- 3 ずばりに営業がいる点。
- 4
- 5

ご協力ありがとうございました。

今後とも、お客様にご満足いただけるよう、サービス向上に向けて社員一同頑張っております。

これからも、お客様の一生のサポート役として宜しくお願い致します。

Centyry 21 新星不動産販売
東大阪市荒川3丁目5番13号
代表取締役 井之上 浩

