お客様アンケー人



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	I様					
ご契約物件	源允允 Ⅳ					
ご契約日	个和6年月3月	担当者名	石	Щ	英	=

Q1. 住宅購入前のご準備についてお伺いいたします

a: 『マイホームを持とう』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)

結婚、住宅サイトも見ていしましてかったため、

b: どのような要望をお持ちでしたか。

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。

ワーン、選手句の強度なのと

D: 他に検討した物件はありましたか。

報報2223日

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。

3/4

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ましたか。

1701

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(

45/2-=

H: 数ある不動産業者の中から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、等いくつでもお願します。)

供去、毛里的社会的气氛的作为

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。

HEIST

b: 『こんなこともしたかった』と思われていることはありますか。

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。

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。

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。

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。

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?

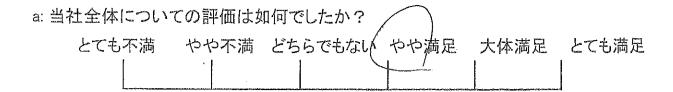
とても不満 やや不満 どちらでもない やや満定 大体満足 とても満足

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、等いくつでもお願します!)

X要影响重移方式中间畸形的产生Ct

Q4. 当社についておたずね致します。



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。

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すか。



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 2

3

---r

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 社員一同頑張ってまいります。

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

