

お客さまからの“声” 満足度調査アンケート



野呂 哲矢

(今の気持ち)と(これから)を
お忙しい中大変恐縮ですが、どうぞよろしくお願い致します。

この度は数多くある不動産会社より弊社をお選びいただき、ご成約させていただきましたこと、社員一同心よりお礼申し上げます。

私どもの会社はまだまだ未熟で発展途上でございます。是非お客さまの“お声”をお聞かせ下さい。お客さまの素直な“お声”が私たちの何よりの力となり今後のサービス向上においても非常に参考になります。

又、弊社においてお客さまの評価を営業社員の人事考課の査定基準にさせて頂いております。場合によっては担当者の給与にもかかわります。

何卒お客さまの目で厳正なる評価の程をよろしくお願い致します。

この度は、根本宅の購入に関して、お世話になりました。ありがとうございます。別紙のシートに伝えた事を含め、お世話になっている。お礼に伝えさせていただきます。

まず、購入にあたって多数ある不動産会社より、ウィル不動産を選んだのは、担当者の人間力と購入物件の良さとタイミングを含め選定の総合的な事なりのです。(40件)

不動産会社には、以前、貸借のマンションに住む折に来店しましたが、一時的に住むと前提だったので、この度の様に、今後、母他4人の介護をしながら、自分の未来を思い描く家、それに、苦勞した母の病気の闘い、なご、過ごせよ家探しには全く違いました。(知人に、京南であれば、ウィル不動産と数件紹介し、初めて問い合わせしたのが野呂さん)

突然、家を探し出したので、自分の頭の中を思い描く家のイメージが全く回らなくなり、地味或の知識もない中、野呂さんから紹介していただいた物件は、自分の将来を思い描くのに必要な情報と購入判断できる材料になりました。なので、購入物件を見た時、すぐに決めることができました。それは、受け返した、今も、後悔しておりません。家を探し出した当初の希望、購入金額より、大分オーバーしましたが、全て完璧な家は無いと感じおりましたので、何処でも、協賛あり、買入金額を、妥協しました。

担当者の野呂さんの長所は、自分の弱点を知らずとし、今よりも学んで上昇しようとする姿勢が、あんなに、何の心より気付けがあること。未熟な自分認識に、克服出来なくとも、克服しようと思える、意欲が見られる信頼出来ました。それに、自分の行動の分析から課題を見つけながら高品質な、謙虚さ、いらいらと見えます。他は、お客様の立場を考慮しようとし、無駄のない、簡潔な、話と購入にあたり、近視眼的になりかたな所を修正してくれて、客観的なアドバイスと気軽に相談出来るコミュニケーション能力等。私もどうにか、短所も長所は、老成一体で、数は及ぶ、ずいぶん、いい、お客様と合う、合気、合気、の、相性も、あり、ますが、担当者の人間力により、顧客が、変わる、様に、感じ、ます。

家は大変な、異、物、です。それに、買、い、手、に、と、て、家、を、選、ぶ、と、は、人、生、を、も、支、え、る、事、も、あ、り、ま、す。な、ら、し、て、人、の、縁、と、大、事、に、し、て、長、く、付、き、合、う、様、子、の、様、女、子、の、頭、を、築、き、統、け、る、こ、が、大、事、な、ら、な、と、感、じ、ま、し、た。まじ、思、い、ぬ、の、語、ら、な、自、宅、の、販、売、が、あ、り、ま、す、と、思、い、ま、す。

思い、出、や、苦、勞、した、思、い、ぬ、が、い、ら、ぬ、語、ら、な、家、な、の、で、次、に、住、む、人、も、家、族、が、毎、日、の、辛、い、な、ら、な、ら、な、ら、思、い、ま、す、形、あ、る、も、の、い、つ、か、は、な、く、な、ら、な、ら、い、ぬ、家、の、良、さ、を、含、め、、か、い、い、空、と、一、面、の、空、や、屋、空、、自、然、の、風、景、を、眺、め、、空、間、と、遊、び、た、い、い、な、ら、な、ら、と、考、え、ら、れ、、以、上、と、な、り、ま、し、た、が、、人、の、考、へ、な、ら、な、ら、い、い、ま、す。

●ご住所

●お名前 さま

●お電話番号

●携帯番号

お客さまが担当者に
点数を付けるとしたら
100点満点中何点ですか？

90点

本人のナリヲ
と考えらる100点
かもしませんが
今後の成長を
考へる点数
です。