

お客さまからの“声” 満足度調査アンケート



向井 裕輝

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。お客様の素直な“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。
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。

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よろしくお願い致します。

今回 売却して頂き本当にありがとうございました。今回は 河合さんからのご連絡から始まり 引渡前に向井さんに変わり、色々とお気遣い頂き、アフターフォローの事も良く頂いたので思っています。
少し、内容的にお互いの理解齟齬がありましたがこれは、同士のところもあると思いますので、これからも沢山のうきに出会えるかと思っております。私と例にお客様への理解の事がいよいよ責任を任せたい。お会いする機会があるかもしれないので、その時は

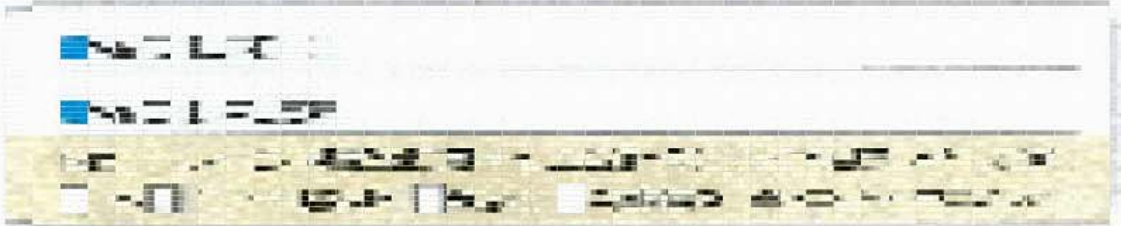
(河合さんと引渡しの連絡先とさせていただきます)

また 引渡しの際、(株)リウビルトラストの発展に努めていきます。

- 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?

8点



この下は、お客様が出来ると言いたい事は、母子棟に決意を表明して、子育てが出来るように。