



この度は、弊社関西ネット不動産をご利用頂き、誠にありがとうございました  
 今後も不動産の相談窓口として、未永いお付き合いをさせて頂けるように  
 社員一丸となり日々精進してまいります  
 お客様のお声は関西ネット不動産にとって「財産」です  
 誠にお手数ではございますが、アンケートのご協力をいただければ幸いです  
 ご回答いただきましたお客様にはささやかではございますが、粗品をご郵送させていただきます

① 弊社をご指名いただいた理由は何ですか？

回答欄： 単なる一枚のチラシの投函じゃなく、とら、と法務局へ  
 行、で調べられたお手紙が入っていたこと。会社としてきちんと  
 小さい規模でなかった事。窓口となる営業の(松原さん)がとらとしていたこと。

② この度のお取引で、ご満足いただけた点は何ですか？

回答欄： 手紙の納得いく<sup>値段</sup>で、以外と早く買ってもらった  
 出金した事です。

③ この度のお取引で、ご不満だった点は何ですか？

回答欄 私も販売しているもので、解からないとはないですが、貴社中心に  
 動くこと。お客中心に動かないせ、言っても貴社は大きな損失は受けない  
 けれど、とら側は、一つおれが、大変なことになってしまった。  
 家をつぶす前に、これらどうと目に見える部分の案件から解決すべきだった  
 と思います。せか、何としてやる事を承知してやみません。(私道の件)

④ この度のお取引で、「このようなサービスが有れば良かったのに・・・」  
 と思われるサービスは何ですか？

回答欄： 特にありません。

⑤ 将来のお住まいの計画についてお聞かせください。  
 該当します項目にチェックを入れて下さい。

- ( ) 住み替えたい
- ( ) リフォームをしたい
- ( ) 建て替えたい
- ( ) 賃貸をしたい
- ( ) 収益物件の購入
- (  ) 今のところ計画はない
- ( ) その他

その他回答欄：  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

⑥ この度のお取引を通じて、お客様ご自身で、どのようなことをお感じになりましたでしょうか？  
 「私はこんな事が嬉しかった」「私は、これで決心できた」など、お客様自身が主語となる  
 エピソードや感想をたくさんお持ちのことと思います  
 ぜひ、私たちに教えてください。お客様の声はスタッフを元気にしてくれます！  
 ご不満な点もご遠慮なくお寄せください  
 お叱りの声は未熟な私どもにとって、とても有難いことです  
 下記記入欄に「これでもかっ！」という位たくさんご記入いただければ、幸いです  
 どうぞ宜しくお願いいたします

→ 何が何より一番の決め手となった事は、とらと老之始めた時に、タイミング良くお手紙が入っていた事です。縁を人印に考えて  
 いるので。  
 営業を  
 物品を売るのもいいですが、其中に専攻の営業の人の力が  
 大きいと思う。松原さんの70%のサポートはほんとにも良く、  
 おかげで、トランポリンにはほぼ予定通りに終わらせてくれた  
 感謝しています。  
 高瀬

お寄せ頂いた中から、お名前を伏せて、弊社ホームページや店内掲示などに利用させて頂く事がございます  
 何卒ご了承頂きますようお願い申し上げます  
 提示不可の場合は右( )に丸を入れて下さい 提示不可 ( )

アンケートのご協力有難うございました  
 お客様のご意見をもとに、サービス向上に努めて参りたいと思っております  
 今後どうぞ宜しくお願いいたします

関西ネット不動産株式会社  
 代表取締役 高瀬 英嗣

契約者様 氏名 [ ] 様 (売主様) ご回答日： 平成 3 / 年 / 月

契約者様 住所 [ ]

契約者様 メールアドレス： (ご自宅) (携帯電話) [ ]

契約者様 電話番号： (変更の場合のみ) [ ]

お取引物件名： [ ] 契約日 2018年8月10日 決済日 2018年12月25日

担当 松原