

オンラインメール追客講座アンケート

御社名 (有) サンオフィス

この講習を受講してみて得られた気付き・感想をお聞かせください。

ファンが居れば、不動産の商品の特徴として、多少
種類順位が違っても問題は無い。

成約済のお客様に、引き続きメールを送る事で、
紹介客、お役立ち、google mapのレビューの増加等、
今後モチベーションが上がる事が出来る。

武田さんの説明が分かりやすかったです。

他のユーザー様へのおすすめポイントを教えてください。

メールの送客の場合、2回位メールを送ってあげ、
無反応なら別のお客様の対応を優先してしまうため、
顧客カードの活用の仕方が、おんまた決いて実感
しました。

個人内の連絡であれば、LINEの方が手軽ですが、
商品の購入やホテルの予約はメールが使われており、
色々なSNSがある一方、メールの役割は多くと有ると
考えられる講座でした。

特典として例文(2ラック・メール)を送って頂き、

それを設定して頂く事がありがたいです。

成約済のお客様に、このつながり、リターン、買い替え
修理、外壁塗装、工事紹介、売却、管家としての活用
など、一生に役立つ付加価値の事で、お互いとして
良い関係を築ける、そのための良い講座だと思います。