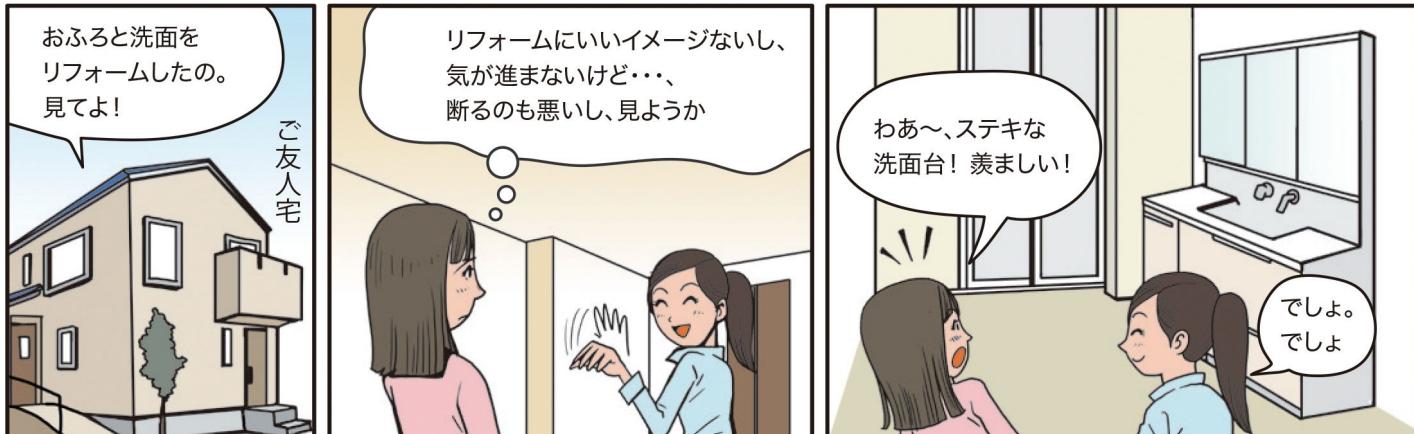




私がこのお店に決めた理由は、「さすが、プロフェッショナル！」です。

以前、リフォームで苦い経験をされたお客様。リフォームに対して、ナーバスになっていました。ところが、ご友人宅のリフォームを見て、「こんなに素敵になるんだ。ウチもリフォームやりたい」と、考えが一転。ご友人に紹介されて、サポートデスクに連絡されてきました。そして、ついに理想のお店を発見して、大感激!

実例



【あんしんリモ델読本】【12】私がこのお店に決めた理由は、「さすが、プロフェッショナル！」です。



お客様のご満足ポイント

- 私(お客様)の生活に興味をもってくれて、素人では考え付かない提案をしてくれました。とっても、嬉しいです。
- 話をよく聞いてくれるので、安心して相談できました。

お客様が期待していること

- 私たちにはリフォームの知識がないため、どんなリフォームにしたいのかイメージできなかったり、要望があつても伝え方が分からぬなど、不安やもどかしさがあります。私たちの生活に寄り添い、私たちの要望を一緒に考えていただきたいです。
- 以前リフォームで嫌な思いをしましたが、今回「こんなに素晴らしい業者さんもいるんだ」と、イメージが変わりました。このような業者が世の中に増えて欲しいですね。

自分勝手で、どっちが客か分からぬ。この業者に依頼するのは、不安。

●打合せの1週間後に担当者から連絡がある予定だったが、連絡がありません。

●「キッチンはこれ」「おふろはこれ」と決められ、選ばせてもらえません。

●浴室のサイズを測りもしないで、ユニットバスのサイズを決められました。



お役立ちツール

TOTOリモ델クラブ情報広場(リモ델クラブ店様専用サイト)



■TETRA21システム(e-PRE)



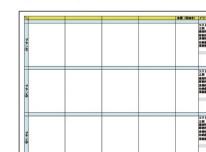
かんたん見積システム「e-PRE」や、商品情報・図面検索ができる「情報提供システム」をご利用いただけます。

■プレゼンシート



お客様におすすめ商品を提案するプレゼンシートのエクセルデータをご提供しています。

■複数提案シート



価格・仕様ごとの3プランを比較提案できるシートのひな形です。それぞれのプランのメリット・デメリットを分かりやすく説明できます。

■ライフスタイル解説書



お客様のライフスタイルを住まいから読み取る方法や提案書への反映方法を記載した、ライフスタイルに関する解説書です。