リフォーム会社 インタビュー結果

1. ### 分析レポート

3. 1. \*\*どんなリフォーム会社が選ばれるか:\*\*

4. リフォーム会社が選ばれるためには、顧客に安心感を提供することが重要です。具体的には、営業担当者が親しみやすく、顧客とのコミュニケーションがスムーズであることが求められます。営業担当者の態度や言動が顧客の不安を和らげる要素となります。

6. 2. \*\*今のリフォーム会社を選んだ理由:\*\*

7. 宮嶋さんは、安心感が得られることを重視し、特に営業担当者の笑顔と親しみやすさを理由にリフォーム会社を選びました。営業担当者が高圧的でないことが、選択の大きな要因となっています。

9. 3. \*\*他社リフォーム会社と比較したときの魅力:\*\*

10. 他社と比較した際の魅力は、営業担当者の態度です。競合ブランドの営業が高圧的で、威圧感を与える人物であったのに対し、選ばれたリフォーム会社は、リラックスした雰囲気で対応してくれる点が魅力と感じられました。

12. 4. \*\*これからリフォーム会社を選ぶとしたらどこを重視するか:\*\*

13. 将来的にリフォーム会社を選ぶ際にも、宮嶋さんは安心感を重視すると考えられます。具体的には、営業担当者の態度や信頼性、顧客とのコミュニケーションの質が選定基準となるでしょう。

15. 5. \*\*リフォーム会社における不満や問題:\*\*

16. 不満や問題点としては、高圧的な営業態度が挙げられます。特に体格の大きな営業担当者が威圧的な態度を取ることで、顧客が不快感を抱くケースがあるようです。

18. 6. \*\*リフォーム会社において新しく求める特徴や機能:\*\*

19. 新たに求める特徴としては、より親しみやすく、フレンドリーな営業体制が必要とされています。また、顧客が安心して相談できるようなコミュニケーションスキルの向上も求められています。リラックスできる雰囲気作りや、信頼性のある対応が期待されています。

21. この分析を通じて、リフォーム会社が顧客に選ばれるためには、営業担当者の人間性やコミュニケーション能力が非常に重要であることが伺えます。