

【質問】顧客が住研に決める際の決め手は何ですか？

【回答】最終的な決め手として多いのは、「営業担当者の印象や対応」です。価格や提案内容ももちろん重要ですが、希望に合った価格帯の中で、対応が良かった担当者との信頼関係が成約に繋がっているケースが多数見られます。

【出典】会社情報.pdf p.30