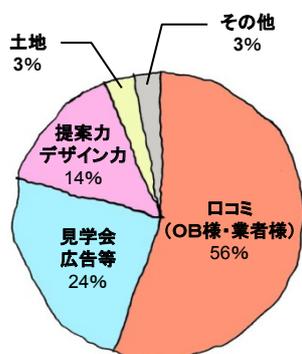


2013年築縁会アンケート集計結果

2013年2月2・3日に第14回築縁会(長岡)が開催されました。**80組**の築縁様のお巣舞を訪問させていただき、そのときいただいたアンケートの集計をご紹介します。アンケートにご協力いただいた皆様、ありがとうございました！

※今回の集計結果は80組のご回答をもとに作成しております

質問 1 建築前、タカダに声をかけた「きっかけ(期待)」は何でしたか？

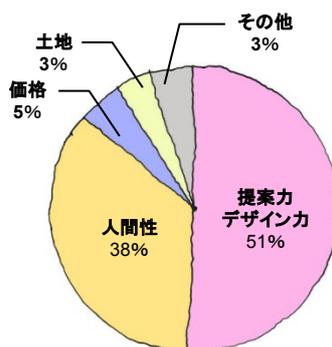


声をかけていただいたきっかけは築縁様・業者様からの**口コミ**が約6割になっていることが分かりました。ご紹介くださった皆様、本当にありがとうございます。

【コメント抜粋】

- ・口コミ 友人である築縁様からの紹介
- ・見学会等 仕事柄多くの建物を見たが、高田が気に入った
- ・提案力等 自分のこだわりが形になるのではないかと期待
- ・土地 希望の地域でリプチ(住宅分譲地)を見たから
- ・その他 前からタカダに決めていた

質問 2 タカダに最終決定していただいた決め手は何でしたでしょうか？

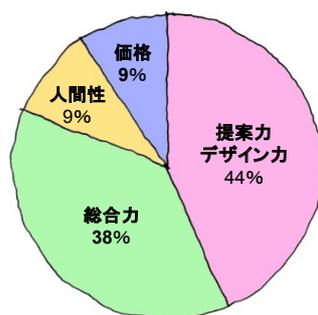


実際に打合せに入ると**提案力**と**人間性**への印象が強くなっていることが分かりました。

【コメント抜粋】

- ・提案力等 自分たちのイメージが実現していく魅力を感じた
完全自由設計で細かいところまで決められる
- ・人間性 自社の商品の押し付けでなく、どういう住まいが良いか一緒に考えてくれた
- ・価格 価格が高いと聞いていたが、それ以上の価値がある

質問 3 タカダのイメージは？



建てたあと、振り返っていただく**提案力**と**会社の総合力**が印象的な築縁様が多くいらっしゃることが分かりました。

【コメント抜粋】

- ・提案力等 いろいろな要望に応え、近づこうとする姿勢
クリエイター集団
お客様に合ったものをつくってくれる
- ・総合力 面倒見の良い会社・明るいイメージ
地域に根ざしたブランド・業者への教育が良い
- ・人間性 お客様の意向を大切に楽しく一緒につくる姿勢
会社の雰囲気がアットホーム

順を追って見ますと、多くの方は**口コミ**からタカダにお声をかけていただき、会社を決めるときは**提案力**と**人間性**が決め手になっているようでした。建築後に振り返ると、ここでも**提案力**、そして企業の**総合力**のイメージがあるということが、今回ご協力させていただいたアンケート結果から分かりました。

『TAKADAブランディングプロジェクト』

現在、高田建築事務所は40周年に向け、よりいっそうお客様に喜んでいただけるよう取り組みをしております。そのためにはまずは己を知るところから始めようと考え『TAKADAブランディングプロジェクト』を立ち上げました。築縁様、業者様、弊社スタッフ。様々な角度からご意見をいただき、これからの活動につなげていこうと思っております。今回のアンケート集計結果は、その活動の参考にさせていただきます。