



ボイスナース 60周年記念

想いを伝えよう!!

ボイスパワーナース



ボイスナース 60周年記念

Q1 当院との思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

Q2 今の仕事のお気に入りポイントは?

Q3 これからの目標や夢を皆様に届けることを教えてください

私自身 夢として頑張っています!

ニックネーム かおりん

年代 20代下 30代 40代 50代 60代以上

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上



想いを伝えよう！



ボイスパワーナadeshiji

Q1 当店のイメージをお書きください
(シールーム・購入時・営業スタッフとの関係など)

「お世話になってます。いつもありがとうございます。以前、お電話で相談した時に、お電話でよく聞かれました。お電話でよく聞かれました。お電話でよく聞かれました。」

Q2 お客様の来店に記入ポイントはないですか？

「360°モニター」が素敵。

Q3 これからの日本スタッフの役割に期待するところを教えてください

「コスト面、サービス、技術」

ニックネーム
ルークス

年代
30代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ニッパーム せいぞろいしゅてきさつ
あそびはたかいしゅてきさつ
しゅてきさつしゅてきさつしゅてきさつ

ニッパーム

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当社の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

いしゅてきさつしゅてきさつしゅてきさつ
印象がすてきです

Q2 今後の夢の取り組みポイントは？
・家財がすてき
・Power はすてきいしゅてきさつしゅてきさつしゅてきさつ

Q3 これからの理想のライフスタイルを語ることを考えてください
このころは アップダウンからしてすてきさつ
生活がすてきしゅてきさつしゅてきさつ

ニッパーム おじさん パワー

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ニッパーム せいぞろいしゅてきさつ
あそびはたかいしゅてきさつ
しゅてきさつしゅてきさつしゅてきさつ

ニッパーム

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当社の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

[illegible]

Q2 次の各事象の要約に入りポイントとは？

Q3 これからの自衛隊サバイバル訓練に期待することを教えてください

ニッパターム

年代

□20 代以下 □30 代 □40 代 □50 代 □60 代以上

Q1 当分の間の想いを伝えてください
(ショールーム・購入時・授業スタッフとの話など)
19年ぶりの再会です

Q2 次の各事象の要約に入りポイントは？
1. タイ 急遽中止 未定でいる

Q3 これからの自衛隊サバイバル訓練に期待することを教えてください
希望 授業生 参加し

ニッパターム

年代

□20 代以下 □30 代 □40 代 □50 代 □60 代以上

ボイスパワーナッセー

Q1 当店のお願いを書き添えてください
 (ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

笑顔をお願いします。
かたい声で 敬語で話してください

Q2 今の仕事のお客に入りポイントは？

よく聞きます。

Q3 これからの店舗サービス意識に期待することを教えてください

よく聞きます。のりしろ？

ニックネーム
トリコ

年代
20代前半 30代 40代 50代 60代以上

ボイスパワーナッセー



Q1 当店のお願いを書き添えてください
 (ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

よく聞きます。のりしろ？
よく聞きます。のりしろ？

Q2 今の仕事のお客に入りポイントは？

よく聞きます。のりしろ？

Q3 これからの店舗サービス意識に期待することを教えてください

よく聞きます。のりしろ？

想いを伝えよう!!

ボイスパワーナッセー

Q1 当館との思い出をお教えてください
(ショールーム・購入時・登録スタッフとの思い出)
ササキとアキラに112でありがとう

Q2 今のお仕事のお気に入りのポイントは?
お買い物が楽しいこと。

Q3 ほかの当館スタッフ・家族に感謝することをお教えてください
家族にありがとう。サービスも素晴らしい。

ニックネーム **アキラ いのち**

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう!!

ボイスパワーナッセー

Q1 当館との思い出をお教えてください
(ショールーム・購入時・登録スタッフとの思い出)
アキラ ニュニマーズ ミニマーズにしたい
お宝2025年 4月10日 できず

Q2 今のお仕事のお気に入りのポイントは?
お宝2枚や!!

ニックスーム

マカオ

年代
C20代以下 C30代 C40代 C50代 C60代以上

想いを伝えよう！
ボイスパワーナッケージ

Q1 当店の思い出を教えてください
(シェールーム・購入店・営業スタッフとの話など)

店員(中村さん) その購入した時に
買った所が今でも大切にしています

Q2 このお車の名前に入りポイントは何？
スピードに合ったサウンドシステム
最新物です。気に入っています。

Q3 この日曜日のドライブで思い出に残ることを教えてください

ニックスーム

年代
C20代以下 C30代 C40代 C50代 C60代以上

想いを伝えよう！
ボイスパワーナッケージ

Q1 当店に思い出の足跡を教えてください
(シェールーム・購入店・営業スタッフとの話など)

お店での出会いから、またお話を聞ける
ことが嬉しくて、その人のいなか 親戚はみんな
お礼で、お土産とプレゼントをたくさん送ります。

Q3 これからの世界サリオス期に期待することを教えてください
金太郎 一歩ずつ歩いてます
世界の日常をから かんぽで
下すいれい

ニックネーム カウちゃん!!

年代 80代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当選への思いをお教えてください
(ショールーム 購入先・使途・スタッフとの話など)
おれを 思う通り 金が 手に入る

Q2 次のお票の右側に記入ポイントをお願いします
・ 100円100枚
・ 100円100枚

Q3 これからの世界サリオス期に期待することを教えてください
希望を

ニックネーム しゃり

年代 80代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当選への思いをお教えてください
(ショールーム 購入先・使途・スタッフとの話など)
おれを 思う通り 金が 手に入る

Q2 次のお票の右側に記入ポイントをお願いします
・ 100円100枚
・ 100円100枚

Q3 これからの世界サリオス期に期待することを教えてください
希望を

[illegible][illegible]

想いを伝えよう! /

ボイスパワーナッセ

① 当店のお願いをお読みください
 (ショールームへ購入時・営業スタッフとの会話など)
天てい本まき 作(し)り した にい
わり い さう。 ご あ や す。

② 今のお客のお願いに入力イベントは?
無 です。

③ こからの日本語リテラシー技能に精通することを数えてください
水木こふたひと、おれ、ゆず

ニックネーム _____

年代 _____

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう! /

ボイスパワーナッセ

① 当店のお願いをお読みください
 (ショールームへ購入時・営業スタッフとの会話など)
営業担当が お客さまから
お礼状を提出し、 受取った あとで
いそいで お返し します。

② 今のお客のお願いに入力イベントは?
お名前と「お友達」の名前を
お友達の名前に替り、 送りたい メール
のところに 入力 する。

③ こからの日本語リテラシー技能に精通することを数えてください
水木こふたひと、おれ、ゆず

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう!!

ボイスパワーナッセージ

Q1 当店のお願いをお読みください

○グループ・個人入・営業スタッフとの話など

○お電話・メール・来店・お申し込み

○お申し込みいただいた後、必ずお電話ください

○お申し込みいただいた後、必ずお電話ください

お電話

Q2 このお電話のお願いに入力ポイントは?

お電話・メール・来店・お申し込み

Q3 これらの内容の質問内容に納得するまでをお読みください

お電話・メール・来店・お申し込み

マイク

マイク

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう!!

ボイスパワーナッセージ

Q1 当店のお願いをお読みください

○グループ・個人入・営業スタッフとの話など

○お電話・メール・来店・お申し込み

○お申し込みいただいた後、必ずお電話ください

○お申し込みいただいた後、必ずお電話ください

お電話

Q2 このお電話のお願いに入力ポイントは?

お電話・メール・来店・お申し込み

Q3 これらの内容の質問内容に納得するまでをお読みください

お電話・メール・来店・お申し込み

このおもてなしをいかにしてい

ニックネーム Yusaku

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう!

ボイスパワーナッセンジ

Q1 当会への思いを教えてください

(ジョーメル・購入時・定款スタッフとの話など)

いっちゃんに評判がよかった。あんなに
あんなにいいおもてなしがあった。あんなに
あんなにいいおもてなしがあった。あんなに
あんなにいいおもてなしがあった。あんなに

Q2 今後の希望に記入してください

スピードを上げたい。スピードを上げたい。

Q3 これからの当会の活動内容に期待することをお書きください

スピードを上げたい。スピードを上げたい。

ニックネーム じゅんこ

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう!

ボイスパワーナッセンジ

Q1 当会への思いを教えてください

(ジョーメル・購入時・定款スタッフとの話など)

AURA NISMの購入

ニックナーム
Atsuko

年代
20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q3 これからの日本ナショナル隊に期待することを教えてください。
（チーム・大会・大会日程の希望）

Q1 当日との思い出をお聞かせください
（ショールーム・購入時・接客スタッフとの話など）

Q2 今のお気に入りブランドは？
花菱 紗希 セレブ

Q3 これからの日本ナショナル隊に期待することを教えてください

ニックナーム

年代
20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

音楽家と音楽についての本の名前を
話してください。

Q2 このお車のお気に入りはポイントは何？

好きなミュージック

Q3 これからの日本社会発展に期待できることを教えてください

豊かな社会になること。子どもに3歳まで
送りたいです。

ニックネーム

Y

年代

60年代下 30年代 40年代 50年代 60年代上

ボイスパワーナッサー

Q1 当店の思い出をお教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

初めて購入した時、
お話を聞いてもらって、
とても良かったです。
お礼のメールもいただきました。
色々とアドバイスも
いただきました。
ありがとうございました。

Q3 これからの目標やお客様に提供することを教えてください

新しい商品、サービス、
など、お客様に提供していきたいです。

ニックスホーム

年代

C20年代 C30代 C40代 C50代 C60代以上

ボイスパワーナッサー

Q1 当店の思い出をお教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

ショールームで、
お話を聞いてもらって、
とても良かったです。
お礼のメールもいただきました。
色々とアドバイスも
いただきました。
ありがとうございました。

Q2 今のお客様のお役にたりポイントとは?

お話を聞いてもらって、
とても良かったです。
お礼のメールもいただきました。
色々とアドバイスも
いただきました。
ありがとうございました。

Q3 これからの目標やお客様に提供することを教えてください

新しい商品、サービス、
など、お客様に提供していきたいです。

フリンソラ

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう！
ボイスパワーナッセー

Q1 当店との思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

Q2 今のお車の気に入るポイントは？
シート・エンジン・SRSなど
電動パワーステアリング・360°パワーステアリング・オートロック
11/15/16

Q3 これからの自動車ライフ実現に期待することを教えてください

ニックネーム

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

想いを伝えよう！
ボイスパワーナッセー

Q1 当店との思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

Q2 今のお車の気に入るポイントは？

ELEV

ハン

登

ニッパチーム

キムさん

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ボイスポウ

～想いを伝えよう！～

ボイスパワーナッセー?



Q1

当店の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)
店長さんお話を聞かせてください。

Q2

このお店のお気に入りのポイントは？
受付、スタッフの対応が素晴らしい。

Q3

これからのお客様に期待することをお教えてください
歓迎します。

ニッパチーム

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ボイスポウ

～想いを伝えよう！～

ボイスパワーナッセー?



Q1

当店の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

こまわりかたき、はりやかい

Q3 これからの日産サティオ営業に期待することを教えてください
待て有りません。

ニックネーム 高木さつき

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

 \想いを伝えよう！/
ボイスパワーナadeshiko 

Q1 当店の思い出をお聞かせください
(ショッピング・購入した・接客スタッフとの話など)
親心に対応してくださった。

Q2 このお席のお入りインポートは？
彩自車事でクワイイ

Q3 これからの日産サティオ営業に期待することを教えてください
来店かかことに対応してほしい

ニックネーム _____

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

 \想いを伝えよう！/
ボイスパワーナadeshiko 

(ショールーム・購入時・営業スタッフとの会話など)

Q2 今のお車のお気に入りのポイントは何ですか？

よくはしる。

Q3 ここからの日常ディティオに際して期待することをお聞かせください

ニックネーム _____

年代 _____

□20代下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ボイスパワーナッセージ

Q1 当店との思い出をお話してください
(ジョーホール、購入時、営業スタッフとの話など)

Q2 今のお事のお話に入りポイントとは？

Q3 これらの日曜リテラス営業に期待することをお話してください
G1-R

ニックネーム 千枝

年代 30代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

お電話

ボイスパワーナッセージ



＼想いを伝えよう！／

Q1 当店との思い出をお話してください
(ジョーホール、購入時、営業スタッフとの話など)

＼思い出を思い出してください！／

いつか、思い出が 胸元に染み込んでいくのを
待ちたい。 千枝さんより

Q2 今のお事のお話に入りポイントとは？

ササレ、広々、清潔、安全、静

Q3 これらの日曜リテラス営業に期待することをお話してください

日曜車と エンジン音でいい



「想いを伝えよう！」

ボイスパワー・タッシー

Q1 当店の想いを教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

お声かけありがとうございます。お声かけを大切に
お聞きします。お声かけの内容をメモしながらお話を
させていただきます。

Q2 今の仕事のお数に入社理由を？

お声かけありがとうございます。

Q3 これからの日本について貴社に期待することを教えてください

貴社が日本に貢献すること、日本の発展を
支えること、お声かけありがとうございます。

ニックネーム
フリガナ
年代
印20代以下 30代 40代 50代 60代以上



「想いを伝えよう！」

ボイスパワー・タッシー

Q1 当店の想いを教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

お声かけありがとうございます。お声かけを大切に
お聞きします。お声かけの内容をメモしながらお話を
させていただきます。

Q2 今の仕事のお数に入社理由を？

お声かけありがとうございます。

Q3 これからの日本について貴社に期待することを教えてください

貴社が日本に貢献すること、日本の発展を
支えること、お声かけありがとうございます。

ニックネーム
フリガナ
年代
印20代以下 30代 40代 50代 60代以上

ニックネーム _____

年代 _____

□20年代下 □30代 □40代 □50代 □60代以上



想いを伝えよう！/

ボイスパワーナadeshige



Q1 当店の思い出をお答えください
 (ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)
素敵な思い出を思い出して書いてください
お友達の方からアドバイスが来るかも

Q2 このお祭りのお楽しみポイントは何？
お祭り歌謡大会！

Q3 これからの日産サテライト営業に期待することをお答えください
多く集い、盛り上げて、交流が広がる。

ニックネーム _____

年代 _____

□20年代下 □30代 □40代 ☒ 50代 □60代以上



想いを伝えよう！/

ボイスパワーナadeshige



Q1 当店の思い出をお答えください
 (ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)
希望の車が買えるの、嬉しい事があるのに
希望の車なのに買えないままの、悔しい事があるのに
希望の車なのに買えないままの、悔しい事があるのに

表に入っています

Q3 これらの日程サテライト会場に期待することを教えてください
自分から希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい

ニックネーム

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

 **ボイスパワータッセイ**

Q1 当協との思い出を教えてください
(ジョー ルーム・購入時・登録スタッフとの経など)

Q2 このお事のお契に入りポイントは何？
とから希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい
その中に希望を伝えるという感じがしたい

Q3 これらの日程サテライト会場に期待することを教えてください

ニックネーム

年代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

 **ボイスパワータッセイ**

Q2 次の行事の役割に入りポイントとは？

役時ハナハハ
役時

Q3 これからの日経サティス事業に期待することを教えてください

報 道 だ け に は じ ゃ な い ま で 活 動
が 展 開 へ し ま す

ニックネーム

和代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当選との思いを教えてください

（ショールーム、購入時、営業スタッフとの話など）

専 業 の こ と で 関 心 せ じ ゃ ない か ら 販 路 に 専
注 を 致 さん ない 方 に じ ゃ ない か ら 販 路 が 主 だ
な ら 販 路 を 工 夫 せ ます

Q2 次の行事の役割に入りポイントとは？

新車、送 入 し て 早 降 込 入 庫、販 路 乗 り 込
り

Q3 これからの日経サティス事業に期待することを教えてください

ニックネーム

和代

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当店の想いを伝えてください
(シュールーム・購入時・営業スタッフとの会話など)

*おつわりのすまやさんでいいい、役に立てず
お話をきくことでいいから、ぜひ購入してほしいです。
本気で尊敬、お礼、感謝を感じたいに思っています。*

Q2 このお事のお話に入りポイントとは？ *お礼の気持ち*

*子や孫が喜ぶはずではない
かまふも情けない返事は、どうでもよい等
こればかりではだめでないですか?*

Q3 これからの日産リサーチ投稿に期待することを教えてください

*日々の投稿を、定期的に受けてみて、終了して
いなくても大丈夫に……*

ニックネーム _____

年代 _____

E20代以下 E30代 E40代 E50代 E60代以上 _____

ボイスパワーナータッセンジ

Q1 当店の想いを伝えてください
(シュールーム・購入時・営業スタッフとの会話など)

新事業に取り組む意欲を感じました。

Q2 このお事のお話に入りポイントとは？

*これは本当にいい。とても勉強。
なかばはそれだけでもいい。*

Q3 これからの日産リサーチ投稿に期待することを教えてください

量産を増やしていける。

ニックネーム *yamanaka* _____

年代 _____



～想いを伝えよう!～

ボイスパワーナadeshiko

Q1 当店の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

元々、お友達から聞いた、いいところ
あり、しかも、ご縁で、

Q2 今のお事のお買入りにポイントは何ですか?

顔です。

Q3 これからの経営リポート書提出に期待することをお教えてください

来月から、新しいお顔、です。

ニックネーム

知花

□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上



～想いを伝えよう!～

ボイスパワーナadeshiko

Q1 当店の思い出を教えてください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

いろいろです。

Q2 今のお事のお買入りにポイントは何ですか?

お顔に、お友達、

Q3 これからの経営リポート書提出に期待することをお教えてください

元々、お友達、

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ボイスパワー・ナッセージ

Q1 当店との思い出をお書きください
(ショールーム・購入時・営業スタッフとの話など)

Q2 今のお客様の思い出に入りポイントとは？

Q3 これからの目標やサービス提供に期待することをお書きください

ニックネーム

年代
□20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上



～想いを伝えよう！～

ボイスパワーナット



※当店の思いを教えてください

（ショールーム・購入時・常客スタッフとの会話など）

ショールームで、購入時、常客スタッフとの会話など、
 店員さんの声かけ、接客態度、サービス、雰囲気、
 商品の品質、価格、デザイン、パッケージ、など。

※今のお客様の気持ちに記入ポイントとは？

商品の品質と価格、サービス、接客態度、など。

※ここからの回答がサービス向上に繋がりますことを覚えてください

商品の品質と価格、サービス、接客態度、など。



～想いを伝えよう！～

ボイスパワーナット



※当店の思いを教えてください

（ショールーム・購入時・常客スタッフとの会話など）

AURUM AURUM の購入

Q3 これからの目標(リタイア後)に期待することを教えてください
 ショールーム、購入時、営業スタッフとの接点!

ニックネーム おかしな人 顔文字 N

年代 20代前半 □30代 □40代 □50代 □60代以上

Q1 当店の思い出を教えてください
 (ショールーム・購入時・営業スタッフとの接点など)

日産車を買って購入した時、とても
丁寧にしてくれたので「人か、大丈夫だね」
でした。

Q2 今のお客様の買入にポイントは何ですか?

Q3 これからの目標(リタイア後)に期待することを教えてください

場所、お金のやり取り、
お金のやり取り、お金のやり取り、
お金のやり取り、お金のやり取り、

ニックネーム

年代 20代前半 □30代 □40代 □50代 □60代以上

ころから「読んじやないかい書もわがりヒ
 メノチヤシなしてもらえやうれがった。

 Q2 今の仕事のおおりに入りポイントは？
 受身、内装、向き。

 Q3 これからの日本はディズニーランドに相当するところを教えてください
 フランクリン 30分たてを6分付く所2!!。

 ニックネーム
 ちか
 年代
 □20代以下 □30代 □40代 □50代 □60代以上