

# リフォナビ活用ヒント

「リフォーム評価ナビ」サイトを有効に活用して  
多くの反響や受注につなげている事業者様の声から、  
皆さまのお役に立つ情報を伝えいたします！



## --- お話を伺った人



**リフォナビ株式会社 代表取締役 笹井 勝さん**

■会社概要 ■

会社所在地：京都府京都市

サイト登録：2011年6月～

リフォーム評価ナビサイトからの反響(2018年度)  
…見積り・問合せ件数：京都府内平均※の380%

おだやかな笑顔で取材にご対応いただいた笹井さん。  
代表取締役でありながらも自ら積極的にお客様に対応し  
受注を獲得する「トップセラー」の一員もあります。

お仕事のポリシーや、リフォーム評価ナビサイトとの  
向き合い方・活用の仕方について、お話を伺いました。

※ リフォーム評価ナビに登録されている、京都府内のリフォーム事業者の平均

## Q1, リフォーム評価ナビに登録したきっかけは？

以前登録していた別のサイトが事業を終了する際に、「リフォーム評価ナビ」を紹介され登録しました。

情報を受け取るだけのサイトではなくサイト内で直接お客様とやり取りできることを知り、少しずつページの更新を意識し始めると、徐々に反響が増えていきましたね。

## Q2, 当サイトや他のWEBサイトはどのように活用していますか？

■インターネットでの販売促進・広告について

現在私たちがインターネットで利用しているのは自社ホームページとリフォーム評価ナビのみで、他に積極的に費用をかけた広告宣伝はそれほど行っていません。「丁寧に仕事をすること」が何よりの販売促進と考えていて、広告宣伝以上に効果的だと思っています。

■当サイトの更新やページづくりの担当について

私(笹井さん)と事務スタッフのほか、自社ホームページの制作会社にも協力を依頼しています。リフォナビさんはうまく活用すればするほど反響につながるサイト。考え方によっては、費用をかけて更新や管理の手間を外注するのも有効だと思います。

## 教えて！あなたのコツ

## Q3, 貴社の特徴や強み、会社として大切にしていることは？



Q2でも触ましたが、「目の前のお客様に真剣になり、丁寧に仕事をすること」を大切にしています。

私たちは、3社以上の競合をされるお客様をお断りしています。価格で判断する方に時間を割くのではなく、私たちの仕事に向いてくださる方に提案で最大限のパフォーマンスを返したいから。こうした仕事が、会社の評判や強みになっていると思います。

### リフォナビさんのコツ①

- ・目の前のお客様に真剣になり、丁寧に仕事をすることがいちばんの販売促進
- ・誠実な提案をするために、3社以上の競合をされるお客様はお断りする

## Q4, リフォーム評価ナビからの反響・受注状況は？

昨年度、年間36件のお客様をリフォナビさんからご紹介いただきました。

僕1名で年間 約2億8,000万円の売り上げがありますが、そのうちの約8,000万円がリフォナビさんからご紹介いただいたお客様です。

サイトを利用しリフォナビさんにお支払いしている金額は、年間で10万円前後。経営者の僕としては「年間8,000万円を売り上げる、年収10万円の営業マンを雇っている」感覚といえるでしょうか。

### 年間売上高(イメージ)



■その他 ■リフォーム評価ナビ

## Q5, リフォーム評価ナビの活用で工夫していることは？



自社ホームページもあるので、そちらも充実させるよう意識しています。自社ホームページからの問合せで、「リフォーム評価ナビを見て」とおっしゃる方も多いです。



口コミは、「優秀な営業マン」だと思っているので、できる限り多くのお客様に記入をお願いするようにしています。「ひいき目に書いてくださいね」と笑いながら、記入用紙は必ず手渡ししています。

工事中も丁寧にコミュニケーションを取ったお客様は、口コミの内容も丁寧に書いて頂けます。口コミの点数や件数も大切ですが、書かれている内容も重要。サイトから依頼を下さるお客様は、すべての口コミを読み込んでいる方が多くて、驚きます。

### リフォナビさんのコツ②

- ・できる限り多くのお客様に「口コミアンケート記入票」を手渡しする
- ・口コミは件数や点数だけでなく、書かれている内容も重視

## Q6, リフォーム評価ナビに感じている「魅力」は?



### ■ お客様のタイプについて

紹介いただくお客様は、**契約の確度が高く、スピードが早い**ように感じます。お問い合わせ前に口コミを読んで下さっているので、**初対面の時には私に対する距離感が縮まっていて、親近感を抱いてくださっている**のも感じます。目の前のお客様に全力で向き合うことを大事にしている当社に、とても合っているのでしょうか。

リフォナビさんを利用するお客様は、**面白目な方が多い印象です。真剣に会社を選んでから指名して下さるので競合が少ない**ことも、**契約までのリードタイムが短い理由だと思います。**

### ■ 料金について

**紹介料や成約料が一切ない**ことも大きな魅力だと思います。

### ■ 口コミについて

やはり、「**口コミの信頼性や影響力はとても大きい**ですね。

私たちは、1万円以下の工事から2,000万円を超えるような大規模リフォームまで、様々な口コミをリフォナビさんに掲載しています。1万円以下の工事は、口コミ掲載料を考えると赤字といえますが、個人的には**口コミ1件に10万円くらいの価値がある**と思って載せています。

## Q7, 他のリフォーム事業者さまへのアドバイス

当社の所在地である京都府には、約6,000社のリフォーム会社があり、全国であればもっと多数のリフォーム会社が存在します。Googleなどの検索サイトから、自分の会社を見つけてもらおうとするのは至極難易度の高いことです。

「リフォーム評価ナビ」サイトには約950社の会社が登録されており、京都のリフォーム会社はほんの一握り。新しいお客様との出会いを求めるために、**うまく活用すればとても効率の良いサイト**かと思います。ぜひ、活用をご検討なさってはいかがでしょうか。

リフォナー株式会社 代表取締役 笹井 勝さま、貴重なお話をいただきありがとうございました。

※ 記事の内容は、2019年8月の笹井様完収材と、2019年11月の笹井様の講演をもとに再構成しています。  
※ 記載されている情報は、2019年11月現在のものです。

「リフォーム評価ナビ」事業者管理サイトには、この他にもサイトをうまく活用している事業者様や、お客様のインタビュー記事が、多数掲載されています。ぜひご覧ください！

<https://www.refonavi.or.jp/admin/hint/>

### 【お問合せ】



一般財団法人 住まいづくりナビセンター  
リフォーム評価ナビ事務局

〒104-6204

東京都中央区晴海1-8-12 オフィスタワーZ4階  
TEL : 03-5166-9053/FAX : 03-5166-9054  
E-mail : info\_contact@refonavi.or.jp

## リフォナーさんも積極活用！

### ～ぜひ、口コミをご投稿ください～

貴社の特徴を活かしたリフォーム事例の口コミがあると、他社との差別化や貴社の得意分野をアピールできます。また、口コミ件数が多いことで情報の信頼度も高まりますので、工事が完了したお客様にはぜひ口コミの投稿をお願いしてください。

口コミが掲載されたお客様には



お客様に口コミをお願いする方法は2通りあります。

#### «方法1：WEB入力を依頼する»



- ① 事業者管理サイトの「口コミ情報」から、「記入依頼」をクリック
- ② 「お客様への口コミ記入依頼新規登録」をクリック
- ③ お客様の氏名・メールアドレスと、記入依頼のメール本文を入力し、メールを送信！



メールで送られたURLに  
お客様が口コミを入力すると  
自動的に事務局宛に送信されます

#### «方法2：紙面での記入を依頼する»



- ① 事業者管理サイトの「口コミ情報」から、「記入依頼」をクリック
- ② 「口コミアンケート記入票」と「記入のお願い」をダウンロードし、印刷
- ③ 事前に事業者様にて工事内容等の必要事項を記入の上、記入票をお客様にお渡し



お客様に記入していただいた  
「口コミアンケート記入票」を回収し  
事務局に郵送かメールで送信してください

ご質問、口コミの投稿は  
左記「お問合せ先」の  
リフォーム評価ナビ事務局まで

※ 口コミが掲載されると、10,000円（税別）/件の掲載料がかかります。  
※掲載できる口コミには、以下の条件があります。  
・「過去3年内に行なった、登録店の住宅リフォーム」の口コミであること。  
・「施工前1枚、施工後2枚の画像」があること。  
※「工事が完了していないお客様」の口コミは掲載できません。  
※ 施工画像を掲載する際は、事業者様にてお客様の許可を得てください。