

「リフォーム評価ナビ」の特徴

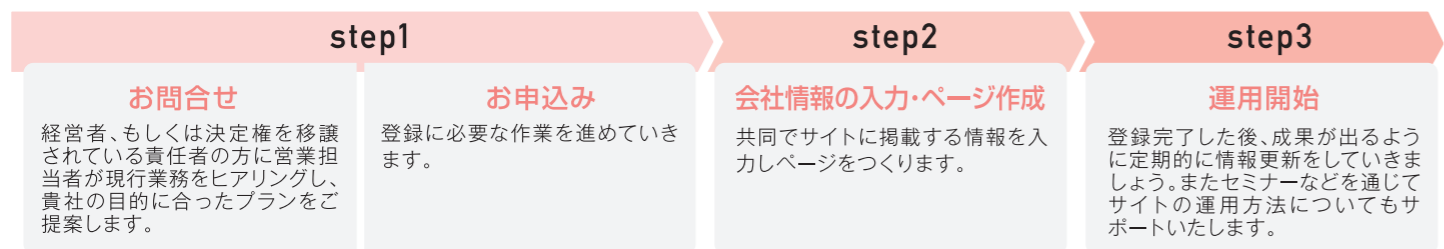
- あなたの会社独自の「提供価値」を高めてくれる情報発信（ページづくり）を経験豊富なスタッフが伴走しながらサポートします。
- 「地域名×リフォーム会社」などの検索ワードに強いから、地元のお客様に見つけてもらえます。
- 国土交通省や地域の建築住宅センターなどと連携している一般財団法人が運営するリフォームサイトなので、お客様からの信頼を得られます。
- お客様の「紹介料」「成約手数料」が0円だから余計な経費がカットでき、その分、顧客満足度を高める提案がしやすくなります。
- サイトを横断しながら情報収集するお客様の行動にあわせて、リフォーム評価ナビを起点に事業者のホームページやSNSなど別の顧客接点に誘導することができます。
- メールやセミナーなどで最新のリフォームに関連する法令の改正動向や補助金・助成制度などの情報がキャッチできます。

料金

サービスメニュー	簡単プラン	中堅プラン	充実プラン
利用料(年払い・税抜)	36,000円	60,000円	96,000円
基本情報	会社概要や得意分野、経営者の価値観など、基本的な情報を掲載できます。	会社概要、口コミに加えリフォーム事例を無制限に掲載できます。	情報の拡張性が高く自社の様々な情報が掲載できます。
口コミ	工事完了後のお客様からの口コミ評価を掲載します。		
リフォーム事例	リフォーム事例を豊富に掲載することができます。		
アピールポイント	スタッフ紹介、ショールーム、モデルハウスやYouTube動画などの情報が自由に掲載できます。		
事務局取材	リフォーム評価ナビの事務局が取材し事業者の魅力を伝えるページを作成します。		

※ 上記プラン料金のほか初回登録料20,000円(税抜)が必要です。
 ※ 利用開始年度は、利用開始月の翌月から3月までの月数分のプラン料金を一括してお支払いいただきます。

サービスご利用の流れ



お申込み・お問合せ

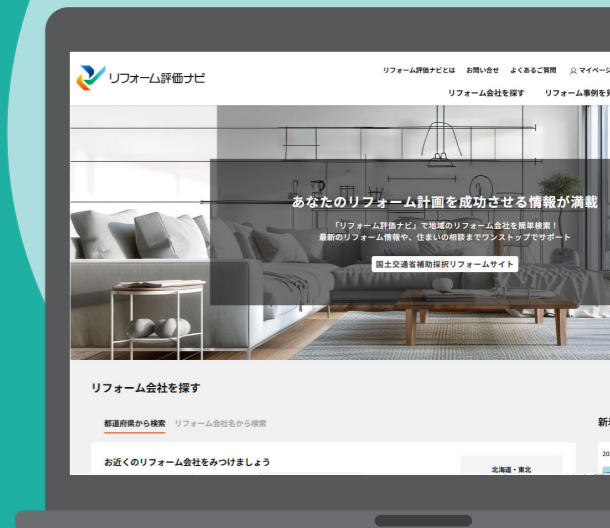
運営団体: 一般財団法人 住まいづくりナビセンター リフォーム評価ナビ事務局
 〒104-6204 東京都中央区晴海1-8-12 オフィスタワーZ 4階
 TEL: 03-5166-9053(土日祝休み) / FAX: 03-5166-9054
<https://www.refonavi.or.jp/join/merit>

新規登録を
お考えの方は
こちらから!



地元のファンづくりがあなたの事業を安定成長させる。

急速な人口減少や超高齢化、成熟しきった市場環境において“新規客”だけを追いかけるのは限界に!?
 これから、あなたの会社や事業を支えてくれるのは、新規客ではなく、熱心に応援してくれる「ファン」の存在です。



令和6年度 国土交通省補助採択サイト

あなたの会社のファンづくりをサポートする

リフォーム評価ナビ

こんなお悩みを
お持ちではありませんか?

- 地元での「認知度」や「信用力」を高めたい
- 成約確度の高い案件を増やしたい
- 新築市場が厳しいからリフォームを強化したい
- 「元請け」の仕事を増やしたい
- アプローチできていないお客様に出会いたい
- 物価高、人件費高騰などで粗利が減っている



そのお悩み一緒に解決しませんか!?

地元のお客様に長く愛される会社になるために必要な情報発信とは？

コロナショックや世界情勢の変化により、中長期的にファンを増やしていく情報発信への関心が高まっています

あなたの会社の“ファン”をつくる実践ポイント

01

複数の顧客接点をつかって情報発信する

今のお客様は、複数のウェブサイトを横断しながら情報収集を行っているため、これまでのように、ひとつの顧客接点だけで集客を考えるのが難しくなっています。お客様の情報探索行動が複雑化している現在においては、複数のウェブサイトで情報発信しなければ、あなたの会社を見つけてもらえないということです。リフォームサイトはもちろんのこと、ホームページやSNSなど、いろいろな場所で**顧客が知りたい情報**を発信することが必要になっています。



02

「地域名×リフォーム会社」で検索したら、あなたの会社は、何ページ目に出てきますか？

恐らく、ほとんどの会社が検索結果の1ページ目には表示されていないのではないのでしょうか？「毎月数十万円かけてホームページを運用しているのに上位表示されない！」とお悩みの方も多いと思います。上位表示させるには、SEO対策が必要なのですが、その効果が出るまでには、長い時間と労力が必要となります。リフォーム評価ナビの場合、「**地域名×リフォーム会社**」といったキーワードで上位表示されるようSEO対策がすでに施されているので、お客様に見つけてもらえやすくなります。

SEO

03

販促費をかけずに効果的な情報発信をするためには、口コミ活用が有効です。

「口コミと広告、あなたは、どちらを信用しますか？」と質問すると、ほとんどの人は、「口コミ」と答えるのではないのでしょうか。「どうせ広告は良いことばかり言っているから信用できない！」と思う人がほとんどだと思います。その点、実際のお施主様からの口コミであれば**“なぜお客様に選ばれたのか”**といった理由が、お施主様の言葉で語られるため、自社への信頼度が増し、反響も自然に増えていきます。広告と比べると手間や時間はかかりますが、信用を積み上げ、お客様をファンに変えていくためには、口コミの活用が必須となっています。

REPTAION
RATING



04

価値観の合うお客様だけに選ばればOK！

お客様がリフォーム会社を探すときは、自分の「好み」や「価値観」に合うかを常に考えながら選んでいます。「どんなリフォームが得意なのか？」「経営者の考え方は？」「話しやすい相手かな？」といった感じです。このとき、一番注意しなければならないのは、あなたの会社が得意とするリフォームや価値観といった詳細情報が、しっかりと相手に伝わっていない状態で依頼を受けてしまうことです。商談が進んでから「お客様と価値観が合わない」と気づいてしまっただけでは、時間も労力も無駄になります。あらかじめ、あなたの会社の得意分野や経営者やスタッフの**価値観や想い**をしっかりと伝え、それに共感してくれるお客様だけを集める方が、お客様の満足度も上がり、リピートはもちろん、紹介もしていただける顧客(ファン)になってもらえます。

UPDATE



05

継続的な情報発信が集客を最大化する

お客様を集めて“ファン”に変えていくためには“焦らない”ことが大切です。ホームページやSNS、YouTubeを始めてみたけれど、最初だけ張り切って、3ヶ月も経つとすぐに成果が出ないからと何もせずに放置している。これでは、お客様からの信頼は得られません。我慢強く、継続して情報発信することで、はじめて信頼が得られ、大きな成果(収益)につながります。例えるなら、植物を育てるように、種をまき、水を与え、花が咲くまで辛抱強く育てていくイメージです。**情報発信には終わりがありません。**事業を続けていく限り営業、設計、工事管理と同じくらい重要な仕事として位置付け、取り組むことが必要です。

NURTURING



06

情報発信する本当の目的とは？

リフォームサイトを通じて情報発信する目的とは何でしょうか？もしかすると「アクセス数」や「見積依頼数」といった数字にばかり目を奪われて、それらを目的化している方もいるかもしれません。確かに、アクセス数や見積依頼数は重要な指標ですが、それが本当の目的ではありません。仮にそれらの数字が増えたとしても、成約につながらなければ意味がありませんし、リピーターになってもらわなければ、売上の向上や安定化には結びつきません。情報発信を続ける本当の目的は、皆さんの会社のファンを増やし、“**一見客**”を“**常連客(生涯顧客)**”に変えていくことだと私たちは考えています。

FUN



※口コミ掲載について：
掲載される「口コミ」はすべて事務局が厳正な審査を行ってから掲載されます。なりすましや誹謗中傷は排除しています。
万一、お施主様とトラブルになる場合は弁護士もメンバーに含まれる「監視委員会」が公正中立に判断し、事業者の皆様をお守りします。