

### I&Cクルーズ「リショップナビ」

## 中身の濃い送客で 平均成約率13%を実現



この高い率を実現しているのは、消費者から問い合わせがあった後、初期接客をリショップナビのスタッフがやっているからだ。たぐさんの企業

専任スタッフが初期接客を行う。ネットでの集客についてのイメージで意外と多く聞かれるのが、効率が悪いというもの。しかし、リショップナビでは案件に対して紹介された企業が現場調査に至る率は40%と高い数字を残している。

を紹介してもらいたい、少数の会社の中から厳選したい、大手が良い、地域密着の会社が良いなどの消費者の会社紹介についての希望や、工事内容、予算までしっかりヒアリングを行った上でリフォーム会社に送客を行っている。高い確率で現場調査までスムーズに商談が進むというわけだ。

ちなみに成約率は13%とこちらも高い。平均値に対して、非常に優秀な会社では現場調査率67%、成約率47%をマークしているリフォーム会社もあるという。リショップナビは紹介1件に対して5000円のコストはかかるが、成約金額に對してのコストはかからない。成約率を高めれば高めるほど費用対効果が大きくなっていくタイプのポータルだと言える。

### Point

ポータルサイトって見込みの薄い客や冷やかしも多いんじゃないの？



現地調査に至る率は40%