

リフォームセールスポリシー

私たちは、リフォームセールスについて次のことを守ります。

1 販売方法に関するポリシー

①お客様を煩わせるセールスをしない

トウシンホームでは、一方的にお客様の玄関口に訪問する「飛び込みセールス」や、点検員を装い高額なリフォーム・補修工事を売りつける「点検商法」など、お客様をわずらわせ、貴重な時間を無駄にさせるような営業行為を一切行いません。

②工事価格をわかりやすく提示する

これまでのリフォームは、業者に見積もり依頼する以外には、お客様が事前に希望の工事費用を知る仕組みがほとんどありませんでした。しばしば高額な出費を伴うにも関わらず、工事費用がわかりにくくて、リフォーム工事に気軽に踏み込めない方も多いのではないのでしょうか。

トウシンホームは、お客様が独自にリフォーム工事の見積もりをつくるしくみを考案しています。見積もり内容も「工事一式」といった大雑把でわかりにくい提示のしかたではなく、わかりやすい見積もりを簡単に手にできるような工夫を重ねていきます。

2 リフォーム提案に関するポリシー

①お客様のご予算に応じて、最善の提案をする

リフォーム工事を希望される方は、必ずしも明確にどんな工事を必要としているのかがはっきりしているとは限りません。むしろ、毎日の暮らしを便利に、快適にしたいが、限られた予算の中で何ができるのかがわからないという声が多いのではないのでしょうか。

トウシンホームは、ご予算に応じて、お客様の生活のしかた、ご家族構成などを踏まえ、それぞれのお客様に適した最善のご提案を致します。

②リフォームの newItem ・新技術を進んでご紹介する。

住まいに関する技術は、非常に早いテンポで進化しています。新しい素材や設備が次々と生まれています。

トウシンホームは、目新しい素材や便利な技術を進んでお客様にご紹介していきたいと考えています。

3 工事請負に関するポリシー

①お客様とのコミュニケーションを欠かさない。

リフォーム工事においては、一件として同じ現場は無く、それゆえお客様のご希望に確実に応えるためには、こまめな確認作業と報告が欠かせないと考えます。工事期間中はお客様とのコミュニケーションを欠かさず、間違いの無い状態でお引渡しができるよう努力をいたします。

②「工事の完了」で終わりではない。

住まいに関わる仕事であれば当然、工事完了をもってお客様との関係が終わることはありません。トウシンホームでは、アフターメンテナンスにも十分な配慮をしております。