
【無料公開】 明日からお問い合わせを3倍獲得するメソッドとは？

制作著作：株式会社ガイアックス
<http://www.gaiax.co.jp/>

GaiaX

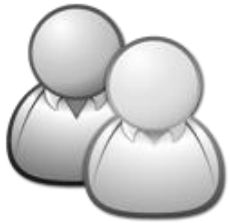
東京都品川区西五反田1-21-8 KSS五反田ビル8F

WEBサイト活用のよくある間違い

今までの考え方

SEO

ビッグキーワードでの上位表示狙い



流入施策

リスティング広告

ビッグキーワードへの出稿

まとまった構成

美しいデザイン

これだけでは
不十分

デザイン

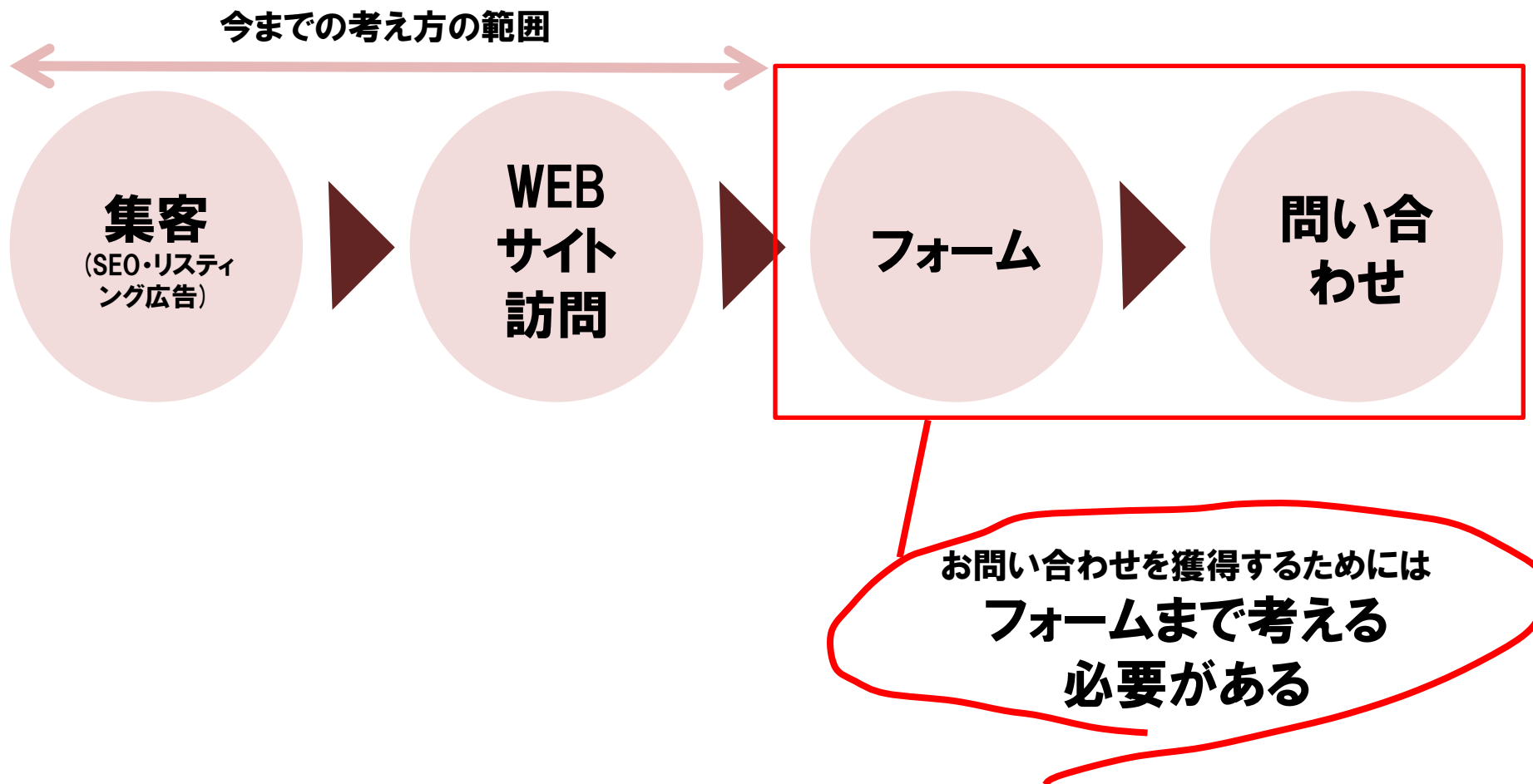
見た目重視のデザイン

ユーザービリティ

分かりやすい遷移設計・構成案の作成

なぜ不十分なのか？

不十分な理由



フォームを改善する効果

集客強化施策よりも効果的にお問い合わせを増やすことができます。



【通常】 2,000人 × 0.5% = 10件

【SEO対策を実施】
月額10万円でビックキーワード対策を実施し、
検索上位で1,000アクセス獲得と想定。 3,000人 × 0.5% = 15件

【リスティング広告を実施】
クリック単価100円で、
1,000クリックを購入と想定(=10万円) 3,000人 × 0.5% = 15件

【フォーム改善を実施】
お問い合わせ率が1%改善と想定。 2,000人 × 1.5% = **30件**

明日からお問い合わせを3倍獲得するフォーム活用

明日からお問い合わせ数3倍を実現させるためには、
フォームで離脱する人を申込者へと変える必要があります。

そのフォーム改善のメソッドは、二つあります。

メソッド1：EF0(エントリーフォーム最適化)フォーム設置

※EF0とは入力支援機能、エラー判定、自動文字変換機能などの入力のストレスを軽減させるために最適化を行うことです。

メソッド2：ターゲットの検討度に合わせたフォーム設置

メソッド1：EFO(エントリーフォーム最適化)フォーム設置

フォームでの離脱率は、**70~90%**に達していることがよくあります。

その原因の多くは入力の際に感じるストレスによるものです。

EFOフォームにすることでユーザーにストレスを感じさせず、離脱を防ぐことができます。

EFO(エントリーフォーム最適化)フォームサンプル

The screenshot shows a web form titled 'お問い合わせ' (Inquiry) from INBOUND. The form includes fields for '会社名' (Company Name), 'ご担当者様' (Responsible Person), '電話番号' (Phone Number), and 'メールアドレス' (Email Address). A red box highlights the '入力必須項目' (Required Input Items) section, which lists the fields with red 'X' marks. Below the form, a red box highlights the '入力内容を確認' (Check Input Content) button. A red box at the bottom of the form highlights the error messages, which include: '会社名の入力内容に誤りがあります。' (There is an error in the company name input), 'ご担当者様の入力内容に誤りがあります。' (There is an error in the responsible person's input), '個人情報の取り扱いの入力内容に誤りがあります。' (There is an error in the personal information handling input), '電話番号の入力内容に誤りがあります。' (There is an error in the phone number input), and 'メールアドレスの入力内容に誤りがあります。' (There is an error in the email address input).

EFOの代表的な機能

①リアルタイムでエラーメッセージを表示(吹き出し機能)

②入力形式に合わせて文字の自動変換

③凡例表示機能

④入力ミスを防止するためにエラー箇所を表示

お問い合わせ獲得成功例

社内コミュニケーションツール:エアリー (http://airy.net/)

実施施策

通常のフォームから※EF0フォームへと切り替え

※凡例表示機能・吹き出し機能・ミス入力のリアルタイムチェック・入力形式に合わせて文字の自動変換搭載

Before

airy

営業推進担当者向け
社内SNSの活用事例と成功のポイント **無料**申込フォーム

※は必須項目です。

貴社名※

所属部署名

お名前※

Eメール※

Eメール (確認用)※

電話番号※

入力内容を確認する

After

airy GaiaX

社内SNS・エアリーお問い合わせフォーム

社内SNS・エアリーへのお問い合わせには、以下のメールフォームよりご連絡いただけます。
担当者ご確認の場、お電話にご連絡もいたします。
なお、お電話によるご相談は、フリーダイヤル：0120-9464-77 (受付時間：9：00～18：00/土日祝を除く)まで、お願いします。

STEP1 入力 ▶ STEP2 確認 ▶ STEP3 完了

お名前

貴社名

電話番号

Eメール

Eメール (確認用)

電話番号

お問い合わせ内容

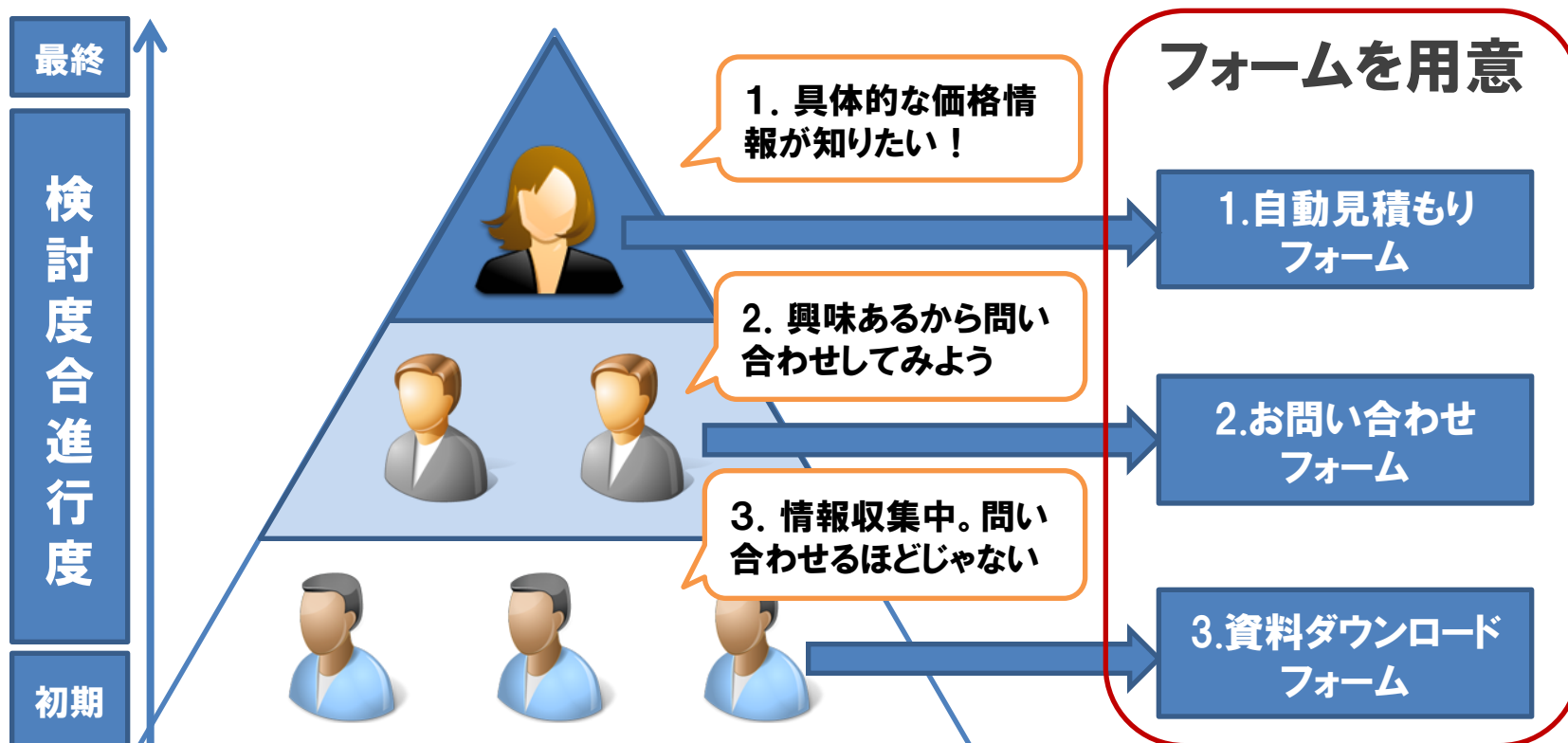
企業内SNSでご利用先を
定される方は何人ですか

利用目的は何ですか

前月比お問い合わせ250%アップ

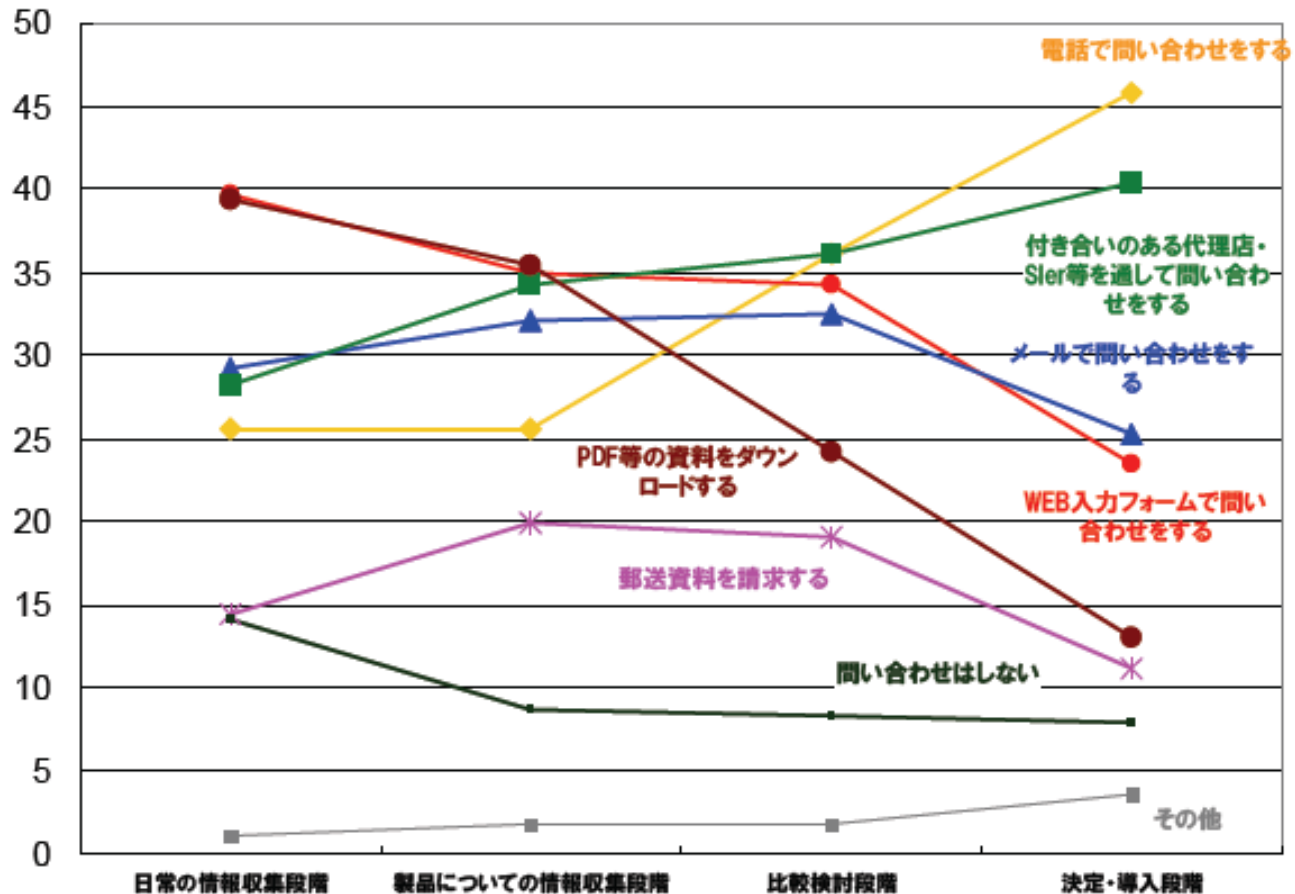
メソッド2：ターゲットの検討度に合わせてフォーム設置

サイト訪問者は誰もが同じお問い合わせをしたいわけではありません。
ターゲットの検討度に合わせて『フォームを用意する』ことで、
お問い合わせ動機を形成します。



ターゲット検討度にフォームを用意することの有効性

サイト訪問者は、検討度合いに応じて取りたい行動が変わることが実証されています。



参照元: 株式会社ネクスウェイ『IT製品・サービスの購入・導入に関する実態調査』
調査期間: 2010年09月08日(水) ~ 09月09日(木)

お問い合わせ獲得成功例①

ガイアックス サービスサイト(<http://solution.gaiax.co.jp/>)

実施施策

顧客の検討度合いに応じたお問い合わせフォーム（自動お見積り・資料請求）を設置

The image illustrates the implementation of a customer-centric contact strategy. On the left, the 'Before' state shows a standard contact form with a phone number (0120-5464-77) and a single 'お問い合わせへ' button. On the right, the 'After' state shows a more sophisticated interface with three distinct buttons: 'お問い合わせ', '自動お見積り', and '資料請求'. Each button is linked to a specific, tailored form, as indicated by red arrows. The 'After' version also includes promotional banners for Facebook and a 'NEW' badge, suggesting a recent update or feature.

前月比お問い合わせ300%アップ

お問い合わせ獲得成功例②

日本ノーベル株式会社 購買システム:EPCUSサービスサイト(<http://www.jnovel.co.jp/service/epcus/>)

実施施策

比較・検討用資料ダウンロードフォームとして新たに設置
※普段から営業現場で使用している資料をそのまま『PDF提供』

前月比お問い合わせ500%アップ

すぐに使える INBOUND Expressのご紹介

キャンペーン

300社
ご利用中

INBOUND Express

特急でWEBマーケティングの効果を実感!

WEBお問い合わせ 3倍パック

月額2万円でご提供!

フォームを活用すれば
お問い合わせを3倍
に増やす事も可能です!



フォーム作成 × EFO × お問い合わせ共有管理 × 導入サポート



簡単入力フォーム作成

ドラッグ&ドロップで本格的なフォームを簡単作成! 何個でも設置可能。



入力支援(EFO)機能

ユーザーに、吹き出しでアラートを表示し入力ミスを防ぎ、離脱ユーザーを減少させます。



お問い合わせ共有管理

お問い合わせメールの対応状況や過去の履歴を一元管理。OVSエクスポートやレポート機能も充実。



設置代行サポート

御社に出向いてサポートスタッフが設置代行いたします。使い方や活用事例などもご説明いたします。



Express活用セミナー

Expressを使ったお問い合わせを3倍に増やすための無料セミナーを開催中です。参加特典もご用意。

機能強化

お問い合わせボタンの簡単設置機能

お問い合わせまでスムーズに誘導ができるのでお問い合わせアップ！
タグを挿入するだけで簡単にお問い合わせへのリンクを設置することができます。




ページオープン時(またはマウスオーバー時)



通常時

お問い合わせ先

【本資料についてのお問合せ】

 0120-5464-77

担当： プロモーションマーケティング部 三田・佐藤

Email: inbound@gaiax.com

WEB: <http://www.inboundmarketing.jp/>

その他お困りの点がありましたら、ご遠慮なくお問い合わせください。

GaiaX

株式会社 ガイアックス

東京都品川区西五反田1-21-8 KSS五反田ビル8F