

工務店様向けホームページ分析レポート

# お問い合わせが多い 工務店の傾向分析

ホームページ出口調査

資料請求編



# 1

資料請求や問い合わせが多い工務店ホームページには、ある共通点があることを見つけました。

御社のホームページについての質問です

Q お問い合わせフォームの訪問数は何件ですか？

Q お問い合わせ件数は何件ですか？



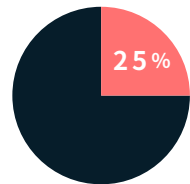
$$\begin{array}{ccccccc} \text{お問い合わせ件数} & & \text{お問い合わせフォーム訪問数} & & & & \text{フォーム到達後 CV 率} \\ \text{( 件)} & \div & \text{( 件)} & \times & 100 & = & \text{( \%)} \end{array}$$

※複数の問い合わせフォームがある場合は、資料請求フォームまたはお問い合わせフォームのみで計測してください。  
※6 か月間の数値の平均を算出してください。

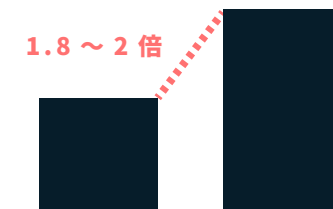
## 問い合わせフォームに到達後の CV 率が高いほど お問い合わせ件数は高くなる傾向に

CV 数	件数	ユーザー数 (全体)	資料請求フォーム (ページ別訪問数)	お問い合わせ 件数	フォーム到達後 の CV 率
			資料請求 CV 数	資料請求 CV 数	フォーム到達率 からの CV 率
90 件以上 (月 15 件以上)	34	53531.12	873.65	175.62	25.53%
60 ~ 89 件以上 (月 10 ~ 14 件)	24	15344.08	423.54	72.75	22.13%
25 ~ 59 件以上 (月 5 ~ 9 件)	30	10813.53	294.40	46.57	19.80%
24 件以下 (月 4 件以下)	28	9179.25	173.32	17.18	13.61%

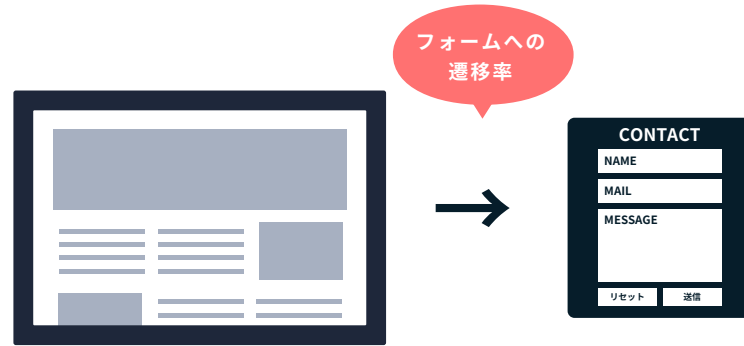
フォーム到達後の CV 率が  
25%以上の工務店は全体の 25%



フォーム到達後の CV 率が 25%未満の  
工務店と比較して 1.8 ~ 2 倍 CV 数が多い



Q ホームページに訪れたユーザーのお問い合わせフォームへの遷移率の高さはCV数へどのように影響するのでしょうか？



A

遷移率が高いほうが  
CV 件数も多い

B

遷移率が低いほうが  
CV 件数も多い

# 4

## 正解はB ただし…

問い合わせフォームへの遷移率が高いほど CV 数・CV 率共に下がる結果に。

実際にはフォームへの遷移率は CV 数や CV 率とは関係性が薄いと考えられます。

フォーム到達率	件数	ユーザー数 (全体)	資料請求 フォーム (ページ別訪問数)	資料請求 CV 数	フォーム 到達率 からの CV 率
5%以上	27	6297.41	447.44	66.11	16.30%
2 ~ 4.9%	50	14379.96	468.42	78.20	20.34%
1.9%以下	39	48223.41	462.87	100.0	23.51%

フォーム到達率	件数	ユーザー数 (全体)	資料請求 フォーム (ページ別訪問数)	資料請求 CV 数	フォーム 到達率
25%以上	30	27576.9	363.13	123.87	3.11%
15 ~ 24%	46	16929.2	384.89	75.80	3.16%
14%以下	40	29092.2	623.88	59.80	4.66%

どれだけホームページ内にお問い合わせへの導線を張り巡らせても  
内容で魅力が伝わらなければ反響にはつながらない。

お問い合わせフォームの CV 率が高いほどに  
CV 数は伸びる傾向にあり。



では、CV 率が高いお問い合わせフォームって  
どんな特徴があると思いますか？

CV 率が高いお問い合わせフォームには共通点がありました。  
興味のある方はご相談ください。