

株式会社ピーシー・ブレイン お問い合わせ電話番号:047-311-6677

## ☆今月のメニュー

### ■SEOトピックス

～ 手動ペナルティが心配ならチェックしましょう  
手動対策ビューア

### ■反応率改善のポイント

- ・ フォームで立ち去る人
- ・ フォーム改善のポイント
- ・ 入力をスムーズに
- ・ 分かりやすいエラー表示
- ・ 安心、信頼感

### ■お客様ご紹介

(株)ジィ・ディー・エル様のご紹介

### ◆弊社からのお知らせ◆

“WEB業界で働きたい” 友人知人の方をご紹介ください

ピーシー・ブレインでは現在、WEBデザイナー（正社員/パート）、

営業アシスタント（パート）を募集中です！

詳しくは弊社ホームページの採用情報

<http://www.pcbraint.co.jp/recruit/>

をご覧ください。

こんにちは、ピーシー・ブレインの高山です。

私の実家は群馬なのですが、暑さで有名な熊谷と同じくらい暑い館林の間にあります。今年は久しぶりにこの時期に帰って見ましたがやっぱり暑かったです。子どもの頃に感じたのは別の暑さなのではないでしょうか。

さて、今月もホームページの活用方法を中心とした「WEBマーケティングのヒント」というタイトルで情報をお届けいたします。

## SEOのペナルティが心配ならチェックしましょう

検索エンジンのGoogleが大規模なアルゴリズム変更（ペンギンアップデート2）を実施したことは、先日お伝えしましたが、その影響で検索結果の順位が下落したと心配している方も少なくありません。

その理由がひょっとしたら「ペナルティ」を受けているのではないだろうか？と思っているようだったら、ウェブマスターツールを使ってチェックしてみてください。

Googleは、この8月に「手動対策ビューア」という機能をウェブマスターツールに追加しました。

これは、Googleのスパム対策チームが手動で実施した対策（ペナルティ）の有無を表示してくれます。いままでは、Googleからの警告メッセージが送られるまでは分からなかったのですが、自分たちで確認することができるようになりました。

多くの場合は「手動によるウェブスパム対策は見つかりませんでした。」と表示されるはずですが。

万が一なんらかのペナルティを受けていた場合には、右のような表示になります。

なお、ここに表示がない場合でも順位が下落することはあります。これこそがアルゴリズムの変更によるサイトの評価点が変わったことであり、外部対策を中心に行っているような場合であれば、コンテンツの充実など内部の対策をしっかりと進めるようにすると良いでしょう。

#### 手動による対策

サイト全体の一致 なし

部分一致 手動による対策が特定のページ、セクション、リンクに適用されます

理由

対象

#### ① ユーザー生成スパム

mattcuts.com/for

このサイトのページには、スパム行為のあるユーザー作成コンテンツが含まれているようです。問題のコンテンツは、フォーラム ページ、ゲストブック ページ、またはユーザー プロフィールに表示されている可能性があります。詳細

サイト全体の一致 手動による対策がサイト全体に適用されます

理由

#### ① 価値のない質の低いコンテンツ

このサイトのほとんどは、ユーザーに付加価値をほとんど提供しない質の低いページ(実質の、自動生成されたコンテンツ、コピーしたコンテンツなど)で構成されているようです。詳細

## ホームページの成果を左右する反応率改善のポイント

多くのホームページが、お客さま（見込み客）に、申込み・問合せ、資料請求といった行動を起こしてもらうことを目標としています。

この目標到達の割合、つまり反応率（コンバージョンレート）の改善は大きな課題です。

反応率の改善にはいくつかの要素がありますが、今回はその中でも影響の大きなフォーム（申込みフォーム、問合せフォームなど）について取り上げてみたいと思います。

### ■フォームで立ち去る人が多い事実

「申込みフォーム」や「問合せフォーム」は、ホームページのゴール地点にある最後の関門です。

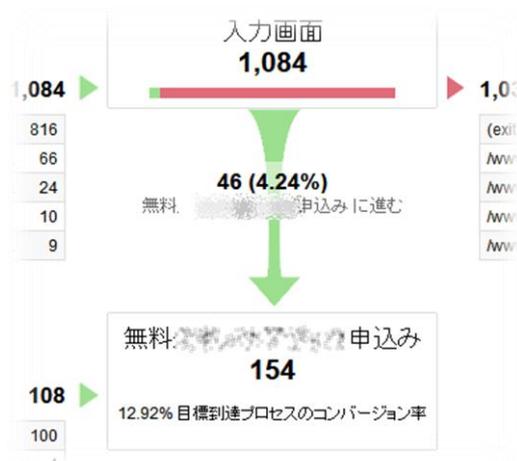
せっかくたどり着いたお客さまをこの部分で逃がしてしまうと、いつまでたっても成果があがりません。例えば、フォームに到達する人数が 100 人で申込みまで完了する人の割合が 30 人いるホームページと、到達する人数は 500 人いても 98%の人が離脱するような作りのホームページを比べると、前者の方が 3 倍も多くお客様を獲得していることになります。

SEO や広告などに費用をつぎ込んでも、最終段階の反応率が悪ければ効率が悪いのです。

このように、申込みフォームや問合せフォームについては、気を遣う必要があります。

反応率の改善を図るためには、現状をチェックする必要がありますが、アクセス解析を見ると気づくことがあります。

それは、「申込みフォームで立ち去る人が多い」ということです。



## 反応率をアップするフォーム改善のポイント

では、ここでは具体的に反応率をアップするためのフォームの改善ポイントについて説明します。

まず、「何のためのフォームなのか」という目的を明示（例：〇〇に関するお問合せ、事前予約、無料相談、等）することと、「必要最小限の入力項目」にすることは、基本的なことですがとても重要です。

特に、入力項目数と反応数は反比例することは統計に現れています。

### ▼入力をスムーズにする

入力項目に関するポイントは、いかにストレス感させずに入力してもらうかということです。

- ✓ 記入例を用意することで入力間違いを未然に防ぐ
- ✓ 必須の項目は記号（「※」「\*」）だけでなく「必須」と明記する
- ✓ 任意の項目は使わないのが一番だが、「任意」と記載し入力しなくても良いことを明示する
- ✓ 名前や電話番号などは分割せず1つのボックスに入力させる。項目の移動は面倒です。
- ✓ 郵便番号からの住所入力機能を利用して、住所入力の手間を削減する

- ✓ 半角・全角などの入力文字の指定をしない。もし入力された場合はエラーではじくのではなくシステム側で変換する方が親切です。特に最近のフォントは半角・全角の区別が付きにくいいため、間違いを指摘されても分からないことがあります。入力文字を制限することは、実はシステムの都合であってお客様には何のメリット也没有ありません。こういったことはシステム側で処理した方が良いでしょう。
- ✓ 送信ボタンは大きく表示する。特にスマートフォンでもアクセスさせる場合は押しにくさはストレスになります。
- ✓ ボタン内の文字は「送信」ではなく、「入力内容を確認する」「この内容で送信する」のように具体的に

他にも次のような点に注意するとよりスムーズに入力してもらえようになります。

- ✓ ラジオボタンやチェックボックスはラベルをクリックしても選べるようにするラジオボタンやチェックボックスはボタン・ボックス部分だけでなく、ラベル部分をクリックしてもチェックが入るようにしましょう。
- ✓ 入力している項目の背景を変えて目立たせる
- ✓ 余計なメニューやリンクを表示しないようにして離脱を防ぐ（ランディングページと同じ理由です）
- ✓ 複数ステップがある場合は、現在位置がわかるように図示する
- ✓ クリアボタンはつけない

#### ▼エラーは分かりやすく表示する

入力を間違えた場合にエラーを表示するフォームは多いのですが、そのメッセージが「エラーがあります」ではあまりにも不親切です。「帰れ」と言っているようなものです。

そうではなくて、

- ✓ どの項目で何が間違っているのかを明記する
- ✓ 可能な限り入力のタイミングで知らせる  
例えば、電話番号入力欄に数字以外の文字が入力された場合などはまとめてではなくその時に知らせた方が良いでしょう。
- ✓ 確認画面で間違いに気づいた時などに、入力画面に戻った際に入力した内容が消えないようにする  
これは離脱する大きな原因になります。入力画面に戻ったときには、入力内容を保持した状態にしましょう

#### ▼フォームに安心、信頼感を与える

情報を人に伝えるという行動の際には、信頼感はとても大きな要因になります。対面でないフォームではとても重要です。

そのために分かりやすいのは例えば、

- ✓ 連絡先の電話番号を明記する
  - ✓ 対応するスタッフや担当者の写真を掲載するといったことです。
- また、資料請求などの場合には、実際に送付する資料のイメージを具体的に提示することも有効です。資料の写真や画像、内容を一部掲載しておくとも良いでしょう。

なお、情報送信にあたってはセキュリティを気にする利用者も多いので、

- ✓ SSL(https)の暗号化通信を導入する
- ✓ SSL を利用する場合は、ペリサインなどのデジタル証明書シールを掲載することも効果があります。



対面でお客様を気遣うように接することでフォームの反応率を改善することが可能なのです。ぜひ一度見直してみてください

株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253  
千葉県松戸市日暮 1-2-6  
勝どきビル3F

電話番号

047-311-6677

Fax

047-311-6678

E-mail

info@pcbrain.co.jp

受付時間：

9:00～17:30

地域で一番ネットを使った  
商売に詳しいコンサルティング企業

- Web マーケティングコンサル
- ネット集客支援
- ホームページ制作
- SEO リフォーム
- WEB システム開発

当社 Web サイト：

<http://www.pcbrain.co.jp>

<http://www.webquick.jp>



お客様のご紹介 ～ 株式会社ジィ・ディー・エル様

今回ご紹介するお客様は、千葉県松戸市に本社を置く「株式会社ジィ・ディー・エル」様です。  
<http://www.gdl-cubic.com/>

採用審査の際に利用する適性検査サービスを提供しています。この適性検査サービスを拡販するためのホームページを新規に制作させていただきました。

GDL様一押し、現在弊社でも利用している「**CUBIC適性検査**」はとにかく簡単。

簡単な質問に選択式で答えを記入（約20分）⇒GDLへFAX  
⇒30分後には検査結果がメールで届きます。

適性検査を行うメリットとしては、

- 診断結果を見ながら実のある面接ができるので、より確実に人材の見極めが可能。
- 社員個々の能力を最大限に活かす適正配置が可能。
- 社員の適性に合った効果的な教育計画が可能。
- ストレス耐性診断も可能。
- 

検査料金は1名あたり¥2,000。1名でも検査OKなので弊社のような規模でも気兼ねなく利用させていただいています。

是非、皆様の会社でもこのCUBIC適性検査を採用されては如何でしょうか？

ご紹介した 株式会社ジィ・ディー・エル様 の情報はこちらです。

<http://www.gdl-cubic.com/>

千葉県松戸市松戸新田17-72

TEL: 0120-417-420

ニュースレターの感想、取り上げて欲しいテーマ、相談など、ぜひご意見をお聞かせ下さい！  
→ FAX:047-311-6678 / 電子メール：[info@pcbrain.co.jp](mailto:info@pcbrain.co.jp)

株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253

発行責任者：高山卓巳

千葉県松戸市日暮 1-2-6

勝どきビル3F

TEL: **047-311-6677** FAX: **047-311-6678** Email: [info@pcbrain.co.jp](mailto:info@pcbrain.co.jp)