

買取増に役立つ技術

買取フォームから離脱防ぐ

「EFO」で成約率がUP

GeeeNの
EFO事例

EFO CUBEの入力支援機能をお試しいただけます。
※当ページはサンプルのフォームです。【送信】ボタンをクリックしても情報は送られません。

| | |
|--------------|--|
| お名前 | 例)山田太郎 山田太郎 |
| ふりがな | 例)やまだたろう やまだたろう 郵便番号(上3桁)を入力して下さい。 |
| ご住所 | 郵便番号 都道府県 ▼選択してください▼ 市区町村以下 |
| メールアドレス | info@geeen.co.jp 確認のためのEFOと別メールアドレスを入力して下さい。 example@geeen.co.jp |
| メールアドレス(確認用) | |
| 電話番号 | |

入力ガイドを表示して、何をすればいいか一瞬で分かるようにしている

入力中の箇所はブルー、未入力の箇所はピンクでカラーリングして入力者を迷わせない

他にもある最適化の方法

- ・配置を変える＝必須項目は上の方にまとめる
- ・項目数を少なくする＝例えば氏名の姓と名を2つの入力枠に分けるのではなく統一して入力の手間を省く
- ・フリー記入を選択ボタンやプルダウンに変える

入力完了していません。

全ての必須項目を入力すると上のボタン画像が切り替わります。

ヤフーやFacebook、ドコモ(dアカウント)のIDと連携。選択すればほとんどの項目が自動入力される

入力ガイドを表示して、何をすればいいか一瞬で分かるようにしている

入力中の箇所はブルー、未入力の箇所はピンクでカラーリングして入力者を迷わせない

他にもある最適化の方法

- ・配置を変える＝必須項目は上の方にまとめる
- ・項目数を少なくする＝例えば氏名の姓と名を2つの入力枠に分けるのではなく統一して入力の手間を省く
- ・フリー記入を選択ボタンやプルダウンに変える

『フォーム入力の手間カットし
フリマアプリ対策をして』

買取申し込みや会員登録フォームまで行き着いたのに、入力が面倒で離脱してしまう。そんなもったいない現象を防ぐのが、今注目されているEFO(エントリーフォーム最適化)だ。GeeeN(東京都渋谷区)に詳しく聞いた。

GeeeNのEFOツールを導入した300社強、2300フォームを解析したところによると、入力フォームで離脱してしまうユーザーが70%にもものほ

めユーザーが離れにくい。平均で5~6%、顕著なものでは20%もコンバージョン率が高まったケースがあるという。

同社の場合は、フォームのどの箇所がユーザーがまず離脱しているのかという計測をレポートし、改修のコンサル提案も行っている。

またリユース系の企業は数社しか導入していないが、橋本社長は買い取りが命のリユース業にこそ使ってほしいと話す。

「メルカリをはじめとしたフリマアプリがこれだけ流行しているのは、スマホで簡単に出品できるから。それと比較してリユースの買い取りフォームは入力が面倒なものが多い。C2C対策としてもEFOは有効だと考えています」(橋本社長)

同社のツールは、タグを埋め込むだけで導入も簡単。ITに知見が無くても無料でサポートする。初期費用は無料で、同一ドメイン5フォームまで月額5万円まで利用できる。

EFOを行ったフォームは分かりやすく手間もかからない



橋本 剛社長

GeeeN(東京都渋谷区)

「日本では6年前頃からEFOが盛んになりました。集客のための広告だけでなく、来訪してきたユーザーを最適なフォームで成約に結びつけていこうというものです」