

営業につながるフォーム設計テンプレート & チェックリスト

このテンプレートは、問い合わせフォームを「単なるCV地点」から「高効率な営業スタート地点」へと進化させるための設計ガイドです。

1. 必須／任意項目 設計チェックリスト

CVRを下げずに、営業が「後追いしやすい」情報を取得するための項目設計をチェックします。

項目	必須／任意	目的	チェック
氏名	必須	担当者特定	[]
会社名	必須	企業特定	[]
メールアドレス	必須	連絡手段（最重要）	[]
電話番号	任意（推奨）	緊急連絡、メール不達時の代替手段	[]
部署名・役職	任意	決裁権限者特定、アプローチ方法の検討	[]
検討中のサービス	任意（選択式）	リードのセグメント分け、営業の準備	[]
導入時期	任意（選択式）	リードの温度感（例：3ヶ月以内、半年以内）	[]
従業員数	任意（選択式）	企業規模の把握、提案内容の調整	[]
自由記述欄	任意	具体的な課題や要望の把握（ヒアリングのたたき台）	[]

項目設計の原則

- 必須項目は最小限に絞る:** 最初のコンタクト成立に不可欠な情報（氏名、会社名、メールアドレス）のみを必須とします。
- 任意項目は選択式を多用:** ユーザーの入力負荷を軽減するため、「導入時期」「検討中のサービス」などはプルダウンやラジオボタンなどの選択式にします。
- 心理的ハードルの高い項目は任意へ:** 「具体的な課題」「予算」など、ユーザーに思考負荷を強いいる項目は任意とします。

2. スパム対策とUI/UX チェックリスト

CVRを犠牲にせず、フォームの品質を保つための対策をチェックします。

スパム対策（ステルス型推奨）

対策項目	目的	チェック
Honeypot（ハニーポット）	ボットによる自動入力を検知し、ブロックする。	[]
時間判定	極端に短い入力時間（例：3秒未満）をボットと判定する。	[]
入力傾向チェック	不自然な文字列やフリーメールアドレスの自動ブロック設定。	[]
reCAPTCHA v3の導入	ユーザーに負担をかけないスコアリング型の認証を採用。	[]

UI/UX (EFO)

対策項目	目的	チェック
必須項目の明示	「※」ではなく「必須」と赤字などで明確に表示する。	[]
リアルタイムエラー表示	入力ミスを送信前にリアルタイムで指摘する。	[]
ステップフォームの採用	項目数が多い（10項目以上）場合、進捗バー付きのステップフォームを採用する。	[]
入力補助機能	郵便番号からの住所自動入力、全角半角自動変換などを導入する。	[]

3. 営業連携とデータ活用 チェックリスト

フォームを「営業スタート地点」として機能させるための仕組みをチェックします。

対策項目	目的	チェック
CRM/MA連携	フォームデータをCRM/MAツールに自動で連携する。	[]
項目名の統一	フォームの項目名とCRM/MAのフィールド名を統一する（投稿ガイドラインの策定）。	[]
通知の最適化	営業担当者に、リードの温度感（例：導入時期が近い）に応じて優先度を付けて通知する。	[]
サンクスページの活用	資料ダウンロードや次のアクション（例：セミナー案内）を促す。	[]
ヒアリング項目との切り分け	フォームで取得した情報と、営業が初回ヒアリングで確認すべき情報を明確に分離する。	[]

フォーム設計の最終原則

フォームは、マーケティングと営業の連携を象徴する最重要ポイントです。

CVR（フォーム通過率）と**成約率**（リードの質）のバランスを最適化し、**高効率な営業活動**を実現しましょう。