

店舗予約に関する調査結果

株式会社エフ・コネクトは、20代以上の公務員・会社役員・会社員の男女548名に対して店舗予約に関する調査を実施しましたのでお知らせいたします。

■調査概要

調査概要：店舗の予約に関する調査

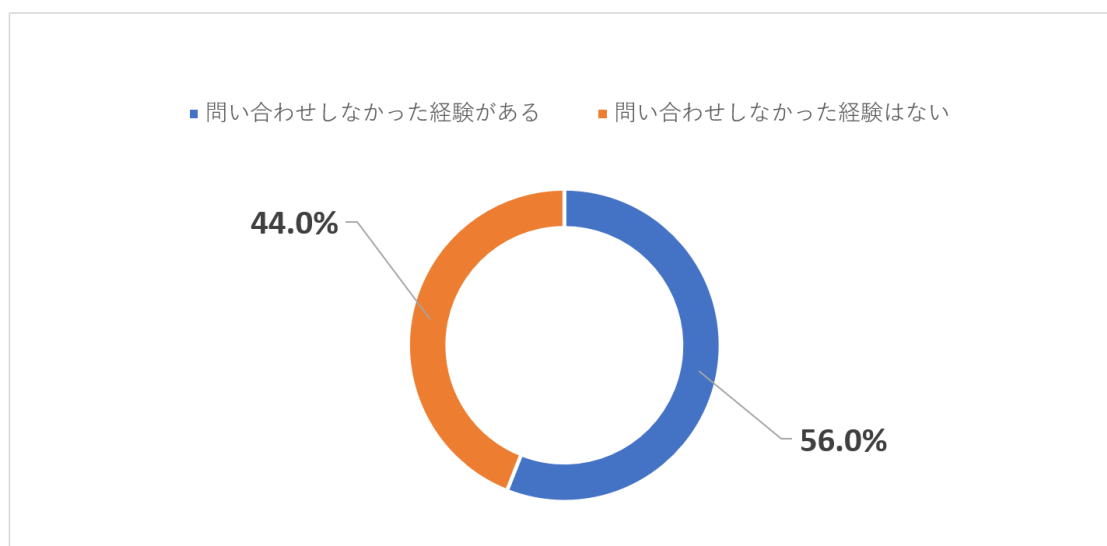
調査方法：Fastaskによるインターネット調査

調査期間：2023年7月12日～2023年7月19日

有効回答：548名

■56.0%が「日時予約ができないことで問い合わせをしなかった経験」がある。

ネット予約を利用した経験がある316名に対して「Q1. 店舗の来店・無料体験・無料相談の予約をする際に、お問い合わせフォームがなく、日時予約ができなかったことでお問い合わせをしなかった経験はありますか？」と質問したところ、「問い合わせをしなかったことがある」が56.0%、「問い合わせをしなかったことはない」が44.0%という回答となりました。



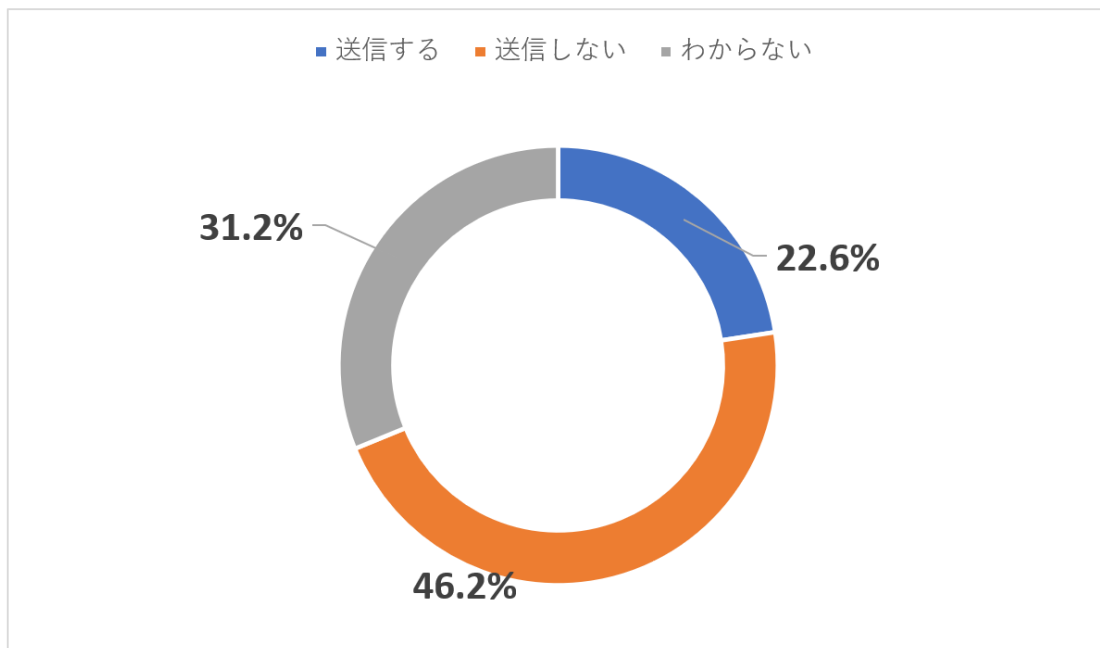
■予約システムで予約する人の77.4%が通常のフォームだと予約しない。

ネット予約を利用した経験がない232名に対して「Q2. あなたは店舗の来店・無料体験・無料相談の予約をしようとしています。下記の予約フォームについてフォーム送信をしますか?」と質問したところ、「予約の空き状況がわかり、その場で予約が確定できる」場合にはフォーム送信をする人(=93名)のうち、「通常のお問い合わせフォームから問い合わせをする」だと「フォーム送信する」は22.6%にとどまり、「フォーム送信しない」「フォーム送信するかわからない」を合わせると77.4%という回答になりました。

Q2. あなたは店舗の来店・無料体験・無料相談の予約をしようとしています。下記の予約フォームについてフォーム送信をしますか?

- ・予約の空き状況がわかり、その場で予約が確定できるフォーム。
- ・通常のお問い合わせフォーム。

「予約の空き状況がわかり、その場で予約が確定できるフォームなら予約する人」の通常のお問い合わせフォームでの送信についての調査結果。



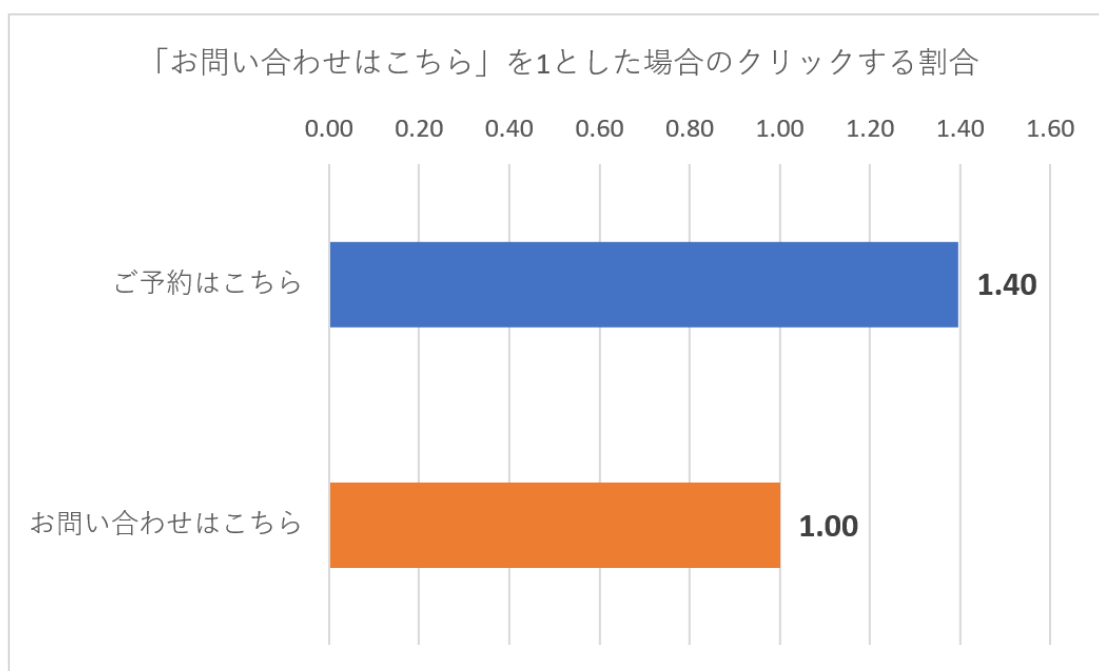
■「ご予約はこちら」は「お問い合わせはこちら」よりも1.40倍クリック率が高い。

「Q3.あなたは店舗のHPから来店・無料体験・無料相談などの予約をしようとしています。」

それぞれの文言のバナーについて「クリックする」か「クリックしない」かを教えてください。」と質問したところ、「ご予約はこちら」のバナーをクリックする人は48.9%、「お問い合わせはこちら」のバナーをクリックする人は35.0%となり、「ご予約はこちら」のバナーのクリック率が1.40倍高いという回答になりました。

Q3.あなたは店舗のHPから来店・無料体験・無料相談などの予約をしようとしています。それぞれの文言のバナーについて「クリックする」か「クリックしない」かを教えてください。

	ご予約はこちら	お問い合わせはこちら
クリックする	48.9%	35.0%
クリックしない	33.0%	44.0%
わからない	18.1%	21.0%



■まとめ

今回は 20 代以上の公務員・会社役員・会社員の男女 548 名に対して、店舗の予約に関する調査を実施しました。

ネット予約が当たり前になっている昨今、「予約日時を確定できないことでお問い合わせをしなかった経験がある」「お問い合わせフォームなので予約しなかった」というユーザーは過半数を超えることが明らかになりました。また、「お問い合わせはこちら」バナーよりも「ご予約はこちら」バナーの方が 1.40 倍クリック率が高くなることもわかりました。

今回の調査結果により、来店予約・無料体験予約・無料相談予約などで見込み顧客の集客を考えている事業者は、予約システムを導入することで大幅に集客効果を高められる可能性があることがわかりました。

株式会社エフ・コネクトの運営するホームページ制作.jp (<https://www.homepage-seisaku.jp/>) では反響を出すためのホームページ制作を得意としている制作会社を無料でご紹介しています。集客をお考えの事業者でホームページの新規制作・リニューアルをご検討中の方はぜひご利用ください。

株式会社エフ・コネクト
東京都渋谷区宇田川町 2-1 渋谷ホームズ 1020
お問い合わせは下記フォームよりお願い致します。
<http://www.f-cone.co.jp/>