

**聞き方で結果が変わる！
お申込&アンケート
質問項目テンプレート
7選**



“聞き方”で結果が変わる！ お申込 & アンケート質問項目テンプレート《7 選》

はじめに

申込フォームやアンケートフォームを作ったのに
「回答が集まらない」「離脱されてしまう」
そんな経験はありませんか？

多くの場合、原因は
「質問の内容」と「質問の順番」にあります。

このコンテンツでは、
【お申込フォーム】と【アンケートフォーム】
どちらでもすぐ使える《7つの質問項目テンプレート》を、
目的と理由、例文、補足ポイント付きでまとめました。

そのままコピーして使ってもOK！
必要に応じてあなたのサービスに合わせて調整してください。

質問テンプレート《7選》

①【前置き質問】

■目的

いきなり本題に入らず、回答者の心理的ハードルを下げる。

■例

- ・「まずはあなたについて教えてください。」
- ・「今回のアンケートは3分で終わります。ご安心ください！」

■補足

人は「いきなり詳細を聞かれる」と答えるのが面倒になります。
前置きで安心感を与え、「答えやすい空気」を作りましょう。

②【基本情報】

■目的

誰が回答したのか把握し、後のフォローや分析に活かす。

■例

- ・お名前(フルネーム)
- ・メールアドレス
- ・年齢／年代
- ・居住地域(都道府県など)

■補足

必要最低限の基本情報だけに絞りましょう。

入力項目が多すぎると離脱率が上がるので注意！

③【現状把握】

■目的

回答者がどんな状況かを知ること、提案の質を高める。

■例(申込フォーム)

- ・現在どのようなことでお困りですか？
- ・これまでに何を試しましたか？

■例(アンケート)

- ・現在利用中の商品／サービスは？
- ・これまでに同様のサービスを利用したことはありますか？

■補足

現状を具体的に答えさせると、後の分析が役立ちます。

選択肢＋自由記述を組み合わせるのも有効です。

④【ニーズ確認】

■目的

相手が「何を求めているのか」を明確にする。

■例(申込フォーム)

- ・今回お申込の目的を教えてください。
- ・どのようなサポートを希望されますか？

■例(アンケート)

- ・今後どのようなサービスがあれば嬉しいですか？
- ・特に期待していることがあれば教えてください。

■補足

ニーズを把握すると、次の提案やフォローがしやすくなります。
具体的に答えてもらう質問にするのがコツ。

⑤【不安の確認】

■目的

申込をためらう要因や、サービス改善ポイントを把握する。

■例

- ・不安に感じていることや、疑問があれば教えてください。
- ・これまでに申込を迷った理由を教えてください。

■補足

不安を引き出すことで、後のクロージングで解消しやすくなります。
「自由記述」で丁寧に拾うのがおすすめ。

⑥【行動意思の確認】

■目的

申込フォームではクロージング、アンケートでは次のステップを促す。

■例（申込フォーム）

- ・この内容でお申込みされますか？（はい／いいえ）

■例（アンケート）

- ・アンケート結果に基づく情報提供を受け取りますか？（はい／いいえ）

■補足

相手に「YES」と言わせる流れを意識しましょう。
選択肢を用意すると回答のハードルが下がります。

⑦【自由記述・その他】

■目的

質問だけでは拾いきれない意見や要望を集める。

■例

- ・その他に伝えたいことがあればご自由にお書きください。
- ・最後に一言あればお願いします！

■補足

自由記述欄は長すぎると敬遠されるので、
「一言でもOKです」と一文添えると回答率が上がります。

使い方のポイント

- 質問は多すぎず、7項目程度がちょうど良い。
 - 前置き→基本情報→現状→ニーズ→不安→意思確認→自由記述 の流れが鉄板。
 - 申込フォームでは最後に「申込ボタン」をすぐ近くに配置し、離脱を防ぐ。
-

おわりに

回答フォームは、ただ作るだけでなく、
「聞き方」と「順番」で結果が大きく変わります。

このテンプレートを活用して、
あなたのフォームが
お申込・アンケートの両方で、成果を生む仕組みになりますように！

エルわかZ開発者
岩男秀一（株式会社サルわか 代表）

