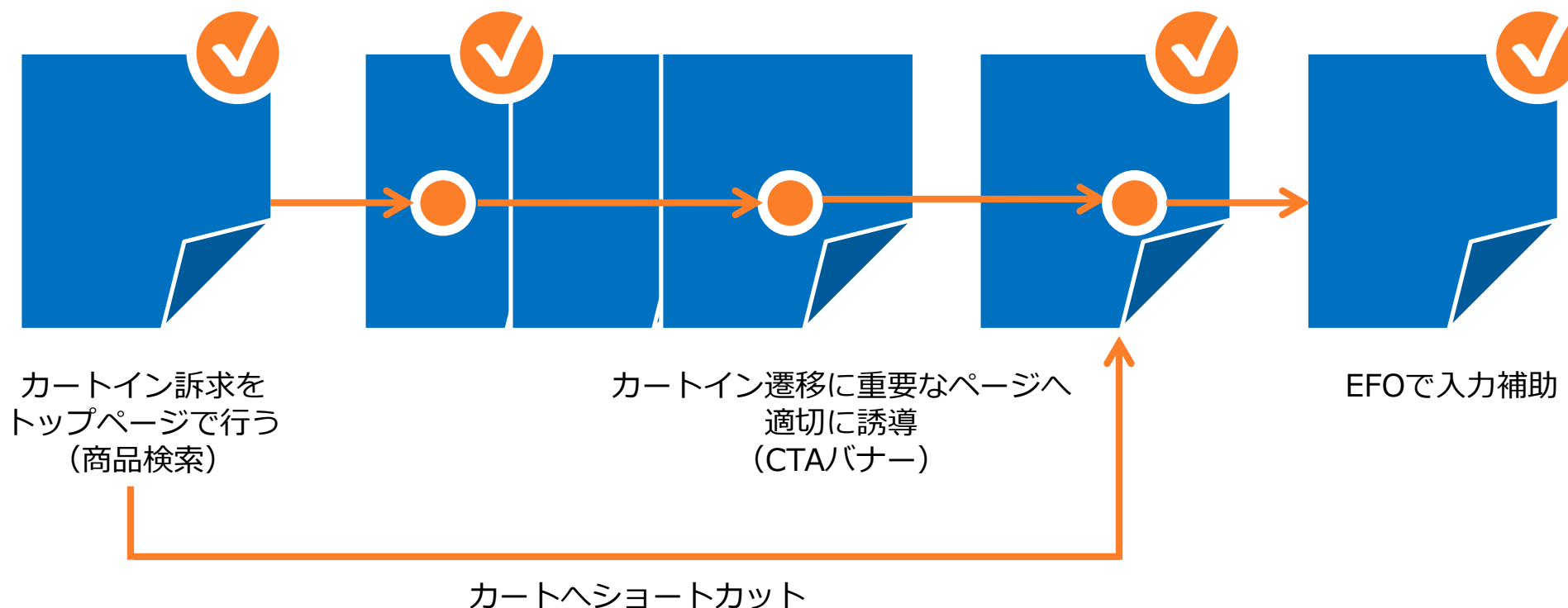


ECショップの売上アップは カートイン率の向上が決め手



購入数改善のKPI

適切な対策でカートインを促進することは購入数増加にダイレクトに反映される有効な手段。**カートインの倍増に集中**したほうが成果は出しやすい。



カートイン率改善＝購入数増加

施策前

施策後

435

カートイン

✓ 673

285

カートからの到達率
64.8%

購入手続き

✓ 468

カートからの到達率
66.7%

207

カートからの到達率
45.8%

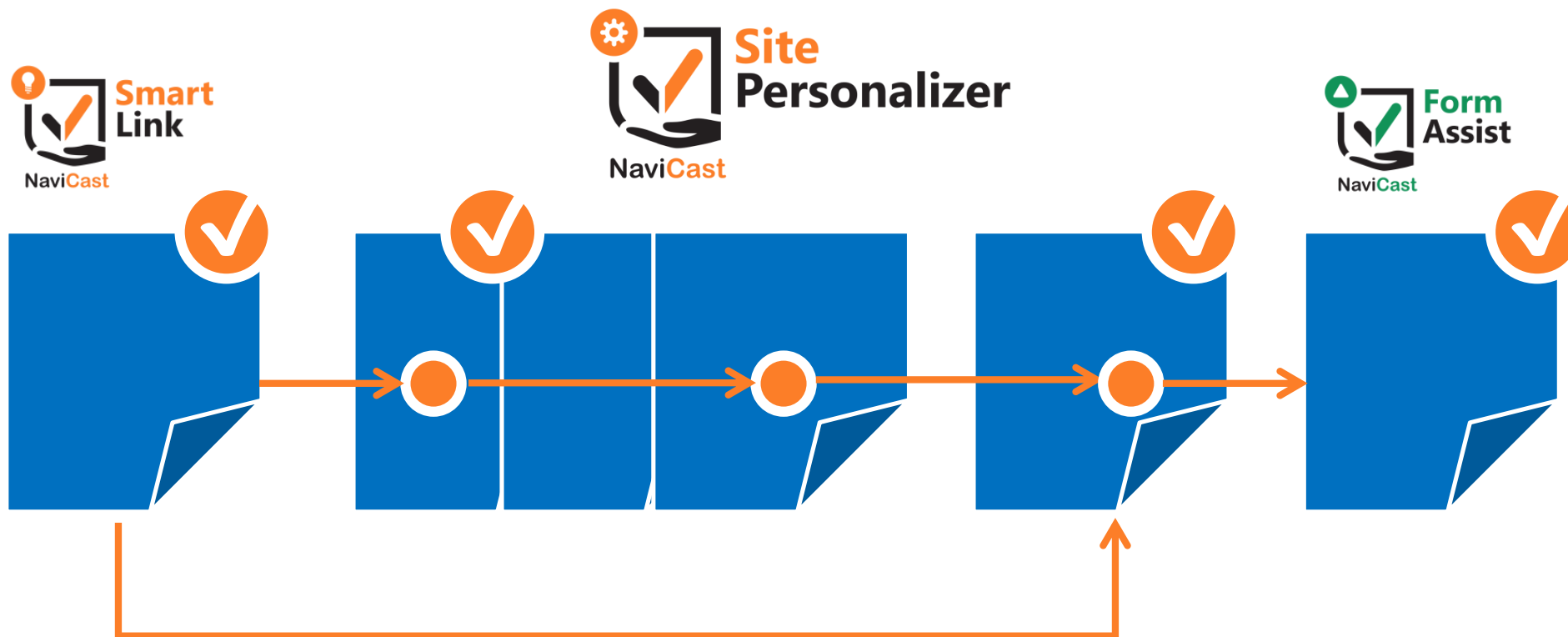
購入件数

✓ 380

カートからの到達率
50.4%

KPI改善に役立つサービス

適切な対策でカートインを促進することは購入数増加にダイレクトに反映される有効な手段。**カートインの倍増に集中**したほうが成果は出しやすい。



特に**初回訪問**のカートイン率が重要！

Why?

カートインがKPIになる理由

初回訪問の

99%

が、購入しない。



カートインの

75%

が、再訪する。

カートのメッセージも重要！

Why?

カート放棄した理由

予期せぬ費用で
購入をためらった

56%

- ・ 追加の送料
- ・ 梱包費用
- ・ 決済費用

決済までのサイト
ナビゲーションが不足

25%

- ・ 購入手段
- ・ 決済の種類
- ・ 不明な表示

解決のためのメッセージ提示が効果的

- ・ 送料が無料または安くなる
- ・ 購入すると特別なオファーがある
- ・ 決済方法によって手数料が安くなる
- ・ 期間限定のキャンペーン中
- ・ 返品可能である
- ・ 電話で相談が可能

施策例

購入金額が一定の金額未満のユーザに対し、送料無料の案内をする

削除	商品写真	商品名	単価	注文数	小計
削除		モチモチ化粧水 500ml	2,580円	1 + -	2,580円
小計					2,580円
合計					2,580円

2,580円

¥5,000 以上の
お買い上げで
送料無料！
詳しくはコチラ

送料無料

コンテンツの**個客化**が購入率を高める！

Why?

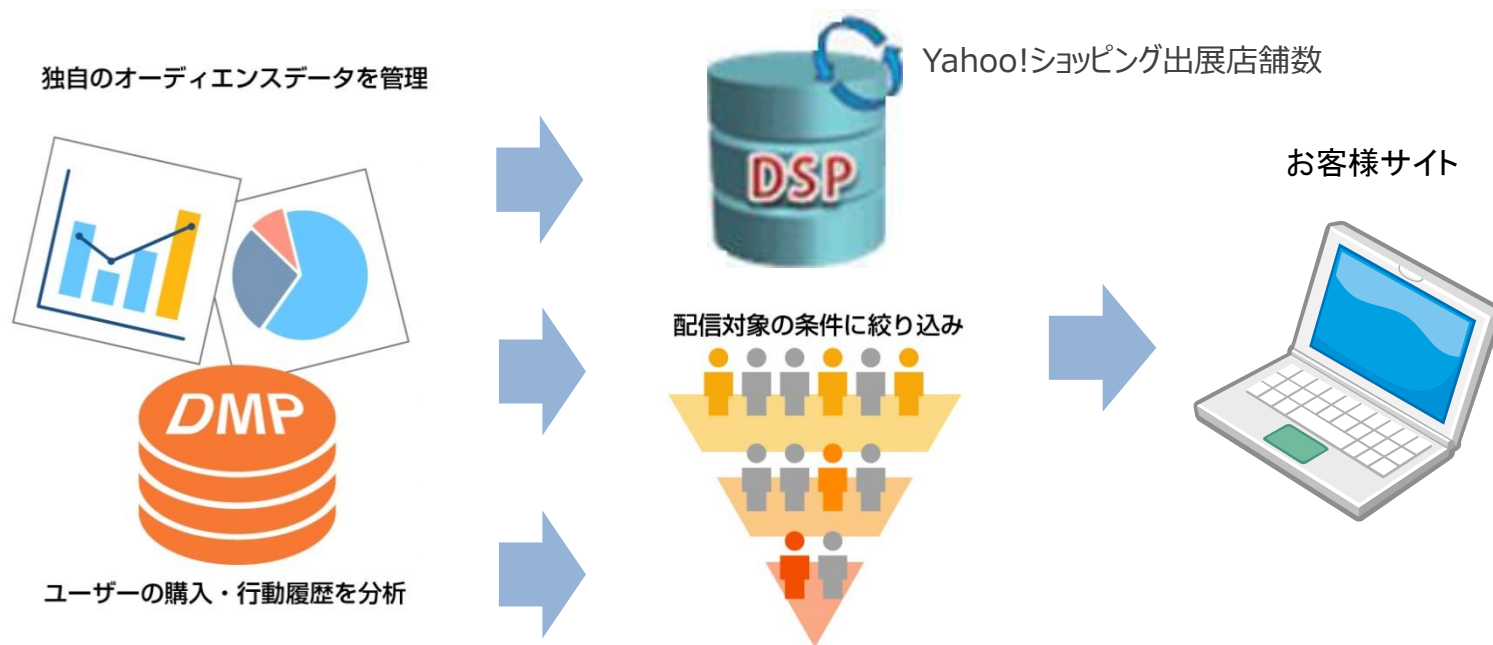
関係のないコンテンツが離脱を高める

74 percent get frustrated with websites when content, offers, ads, promotions, etc. appear that have nothing to do with their interests

[Online Consumers Fed Up with Irrelevant Content on Favorite Websites, According to Janrain Study](#)

カートインしたユーザの74%は自分の興味がないコンテンツや広告、プロモーションを見せられることにイラつく。

集客方法は「個」を意識した施策が主流に



- 施策方法: 行動ターゲティング / リターゲティング / DSP etc

「個」を意識してサイトへ集客するのであれば、
Webサイトも「個」が意識されるべきである

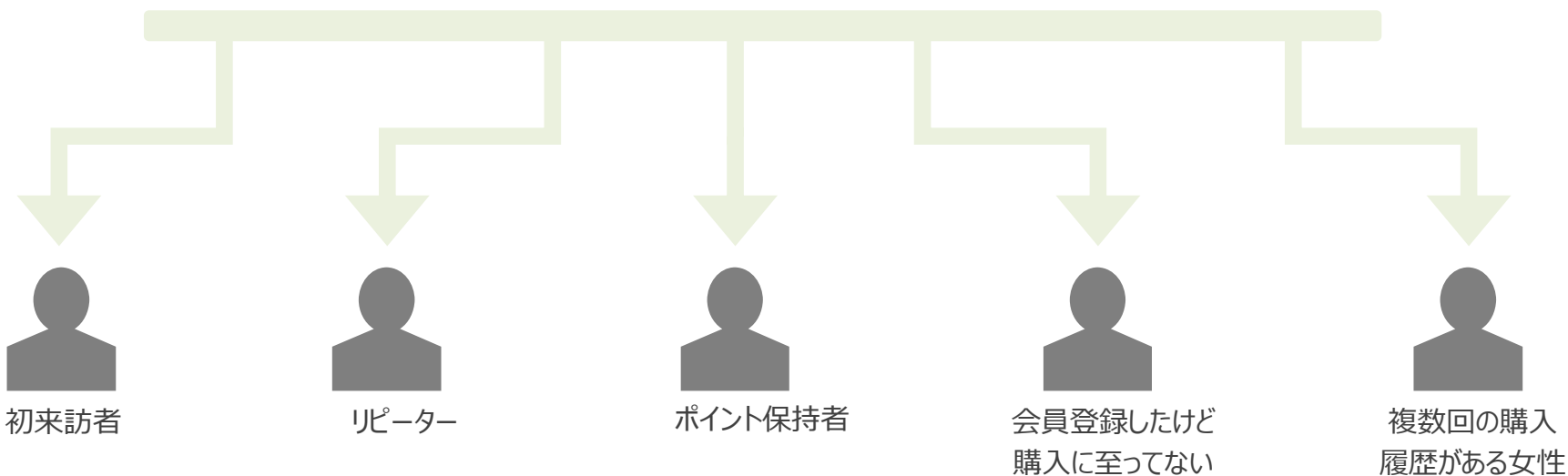
Webでも“接客”が重要

～ユーザごとにリアルタイムで最適なWeb接客を～



Site
Personalizer
NaviCast

で最適な接客



DB連携不要！

行動履歴、属性に合わせて個別マーケティング



これからのwebマーケティングで 重要な事は・・・

LTV (顧客生涯価値) **を高める = 総合的な売上増！**

売上をあげる為には、新規顧客の獲得だけではなく

- 顧客の平均購入単価UP
- リピート率UP
- 優良顧客層の拡大
- CVだけにフォーカスせず、KPIにフォーカスした顧客対応

などの施策が非常に重要となってくる

顧客育成を目的とした
個別マーケティング**施策！！**

3つの**特長**と**メリット**！

特長

1

条件に応じたバナー訴求

ユーザ情報に基づいて、バナーを自動表示！



2

簡単導入

既存サイト大幅変更は不要、タグ設置のみで簡単導入！



3

効果測定

表示したバナーごとに計測、効果的なPDCAが実現！



メリット

1

個別マーケティングがスピーディに実現！



2

既存会員の**満足度を向上**！



3

顧客あたりの**売上単価UP**！



条件設定に応じて**最適**なバナーを表示！

例) 購入金額の合計が**5,000円以下**の場合に、
「**5,000円以上なら送料無料！**」のバナーを**表示**したい。

管理画面

1  

対象

判定 ☐ 文字列 ☒ 数値 ☐ 合計値 ☐ 日付 ☐ 項目数

値

+ 詳細条件の追加

日本最大級バスケットゴール専門オンラインショップ **Basketgoal.com** 「スラムダンク奨学金」設立 高校では終われない、君へ。 (C) Inoue Takehiko, I.T.PLANNING, Inc.

TOP ご利用ガイド Q&A 特定商取引法 お問い合わせ サイトマップ

最新型バスケットゴールを常に格安で。全国送料無料・バスケットゴール専門サービス。送料代引OK、3on3、

現在お買い上げ中

**¥5,000 以上の
お買い上げで
送料無料！**

詳しくはコチラ

削除	商品写真	商品名	単価	数量	小計
		【LIFETIME】ロゴ入りバスケットボール5号〜7号 ボールサイズ↓:7号	2,500円	+ -	2,500円
小計					2,500円
合計					2,500円

指定した部分の
文字や数字が
条件に合うと...

バスケットゴールの場合:お届けする商品のサイズについて



※画像をクリックすると拡大します。

このように梱包してお届けします。梱包サイズをご確認下さい。

■梱包サイズ

縦:112cm〜127cm

横:81cm〜86cm

高さ:21cm〜27cm

重量:25kg〜55kg

※写真の左側の女性の身長は約155cmです。

サービス構成図



- 通信パケットに文字情報は一切含みません。
- お客様サーバと弊社サーバ間の通信は発生しません。

セキュリティ面も心配ありません。

Webサイトの最適化サービス「ナビキャストシリーズ」

① タグを貼るだけ「簡単導入」 ② 数値で納得「明確な効果」 ③ 特許技術の信頼「豊富な実績」

わたしたちは、入口から出口まで**3つ**の手法で成約率アップをお手伝いします

(サイト訪問)

(完了ページ)

課題 1 ユーザの目的に合った訴求ができず離脱が増加
解決手法 1 あらゆる属性のユーザに合わせた訴求を実現



サイト・パーソナライザ
会員サイトでのOne to One Marketing を
実現。スマートフォンにも対応。



GOAL!!

出口 (完了ページ)



入口
(サイト訪問)



課題 2 入力フォームで効率良く売上げを上げたい
解決手法 2 離脱原因と対策が分かるEFO



フォームアシスト
入力フォームでの離脱を防止して成約率UPを実現



課題 3 スマホユーザを確実に取り込みたい
解決手法 3 スピーディなスマホ対応が実現



スマートフォン・コンバータ
PC用サイトをスマホ用サイトに自動変換



フォームコンバータ
PC用入力フォームをスマホ用に自動変換

株式会社ショーケース (Showcase Inc.)
営業本部

<http://www.showcase-tv.com/>

〒106-0032

東京都港区六本木 1 丁目 9 - 9 六本木ファーストビル14F

TEL 03-5575-5117 (代表) FAX 03-5575-5118

NaviCast Site Personalizer

<http://www.showcase-tv.com/sitepersonalizer/>

NaviCast シリーズ一覧

<http://www.showcase-tv.com/service/>