

成功事例 ABテスト (雑貨篇)

Crime prevention Accessory Shop

main page introduce member guide shopping order info mail
 メインページ 会社紹介 会員登録・紹介 利用案内 買い物かご 注文紹介 問い合わせ

ID パスワード

検索

- Key ring strap キーホルダー・ストラップ
- Key cap Keycover キーキャップ・キーカバー
- Small articles of CP 防犯小物
- Disaster prevention goods 防災グッズ
- personal alarm 防犯アラーム
- Savings box safe 貯金箱・金庫
- miscellaneous goods 雑貨

2009年 05月

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 |
| | | | | | 1 | 2 |

Rank ランキング

- 第4位 いちご ストラップ
- 第1位 いるかキーホルダー
- 第5位 あひるキーホルダー
- 第2位 フォックス テール
- 第3位 テニスキーホルダー

Event イベント

1 ★★更新履歴★★

Special スペシャル

1★最新★
 キーホルダー
 ●大
 525円
 人気再来!?
 ヤッターマンの

info インフォメーション

導入前

[コンバージョン率(購入率)の伸び悩み]

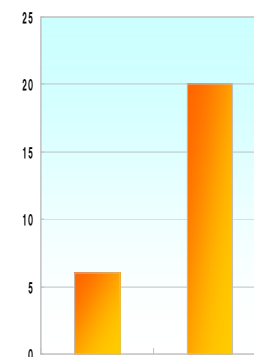
オープンして約半年が経過しようやく検索結果の上位に表示されるようになり訪問者数は緩やかに増加していたが、人気商品が定まらず購入率は1%前後で推移していた。トップページに売れ筋ランキングを設置したり、商品ラインナップを見直すなど試行錯誤していたが、結果的に購入率が0.8%を割り込んでしまいサイトデザインの見直しを検討していた。

施策

[訴求力の高いPR方法を検討]

[商品購入に至るまでの導線の改善]

既存顧客のニーズを知り、そのニーズをサイトの改善に生かすためにコンバージョンVをサイトに導入した。コンバージョンVの機能により、硬い金庫のイメージとかわいい貯金箱のイメージをABテストにて検証を行う。よりクリック率が高いデザインをテストの結果サイト全体のテーマとして採用し購入率の向上を狙う。



結果

ABテストの結果により、ポップなデザインをサイト全体に反映させた方がクリック率が高いことがわかった。サイトの改善は、ポップなデザインで決めることができた。また、副次的にコンバージョンVによる導線を設けたことにより訪問者をそのまま注文に結びつけることが出来た。

購入率が約3倍に

こちらの2種類のバナーにてABテストを実施。より訴求力の高いデザイン(あるいはキャッチコピー)を探ることが出来た。

オフィスやご家庭に
 通帳や印鑑の保管、
 大切な鍵の管理に

詳細はこちら >>>

Savings box
 What makes you so happy?

貯金箱としてもインテリアとしても♪プレゼントにも最適!!

CLICK HERE