



## チェックアウト体験改善チェックリスト

ECサイトにおいて、ユーザーのチェックアウト体験の改善は、コンバージョンUPに繋がります。  
業界のベストプラクティスをもとに作成されたチェックリストを参考にしてみてください！

Air360 by Scalefast Inc. 2023

### チェックリスト

アカウント作成	アカウント作成を強制すると、24%のユーザーがカートを放棄します。 アカウント作成に柔軟性を持たせましょう！	
		「ゲストとして購入」のオプションを用意する
		Amazonなどサードパーティーでログインできるようにする
購入フォーム	購入プロセスが長すぎたり複雑だと、17%のユーザーがカートを放棄します。 不要なステップを購入プロセスから取り除きましょう！	
		ユーザーに見える入力フィールドは最大8つにする (多い場合はセクションを折りたたむ)
		配送先住所は請求先住所とデフォルトで同じ値が入るようにする
		ブラウザのオートフィル（自動入力）を有効にする
		エラーの即時インライン検証を実装する
		クレジットカード決済では、番号などを確認するアルゴリズムを実装する
エラー	エラーやクラッシュが原因で、13%のユーザーが購入画面で離脱します。 モニタリングをし、エラーやクラッシュをなるべく減らしましょう！	
		400（Bad Request）
		401（Unauthorized）
		404（Not Found）
		403（Forbidden）
		500（Internal Server Error）
		503（Service Unavailable）
		504（Gateway Timeout）
支払いの信頼性	17%のユーザーが、サイトを信頼できずクレジットカード情報の入力をためらい、 カートを放棄します。ユーザーに信頼してもらえるサイト作りを心がけましょう！	
		一般的なトラストバッジを表示する ※1
		安全なチェックアウトのバッジを表示する ※2
		第三者からの推薦を表示する
ページの読み込み速度	ページの読み込み速度を速く保つことで、コンバージョン率が7%改善されます！	
		モバイルの場合: 2秒以下
		デスクトップの場合: 3秒以下

※1: トラストバッジとは、信頼性やセキュリティを示すバッジ。

※2: チェックアウトのバッジとは、クレジットカード会社や決済会社のロゴなど。