



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(※1)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 ※2
		安全なチェックアウトのバッジを表示する ※3
		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:

※2: 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。

※3: 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。