

プログレスバー

私たちは皆、あるタスクがあとどれくらいで終わるかを知らがっています。マラソンをするとき、食べ物が運ばれてくるのを待つとき、買い物をするとき。自分の立ち位置を知ることは、人間の本質なのです。

複数のステップにまたがる長いオンラインフォームを入力する際、プログレスバーはユーザーに情報を与え、安心させ、励まします。

プログレスバーとは何ですか？

プログレスバーは、購入完了や無料配送の適用など、特定のアクションの完了までの距離を消費者に知らせるための、非常に便利なコンバージョン率最適化ツールです。

プログレスバーを使用することで、お客様に視覚的な合図を与えることができます。購入を断念しそうなお客様には、購入がほぼ完了したことを示し、購入を継続するよう促すことができます。また、ショッピングカートを増やす理由を示すことで、平均注文金額の向上につながります。プログレス・バーで、あと10ポンド購入すれば送料が無料になることを示すと、買い物カゴをさらに増やすよう促すことができます。

SPEND ANOTHER £8.00 TO QUALIFY FOR FREE DELIVERY



サイト上では、コンバージョンを促進する方法としてプログレスバーを表示することができます。さりげないプロンプトとして、あるいはオーバーレイとして使用することで、お客様に確実にメッセージを伝えることができます。

重要なのは、買い物客がメッセージを容易に理解できるように、目標を明確に示すことです。コンテキストが重要なので、お客様がサイトを離れようとしたときや、ページが読み込まれたときなど、適切なタイミングでトリガーされることが必要です。

ブラックフライデーなどのオンライントラフィックや売上が高い時期、またはあなたの部門がピークパターンを経験する年や月の特定の時期があります。オンラインショップが最も混雑する月は、顧客をセールスファネルに押し込むオンラインプログレスバーを導入する絶好のチャンスとなります。

また、カゴ落ちメールに進捗状況を表示することも可能です。購入完了までの残り時間や、無料配送まであと

Key Benefits



Appeal to a consumer's drive to complete a task



Provide reassurance/ reduce uncertainty



Communicate with customers to encourage purchase completion



Discover where your customers are most likely to abandon a sale

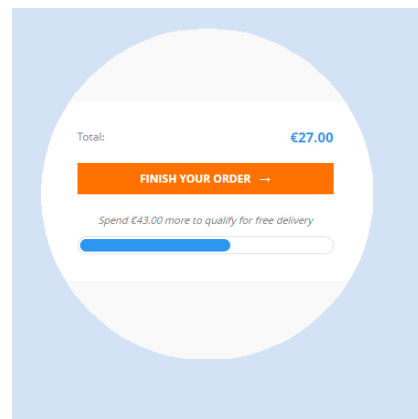
ケーススタディイジピジ（小売業）
あるクライアントのカート放棄メールキャンペーンにおいて、3ヶ月間、Progress Barを含むテンプレートテストを実施しました。

	コンバージョン量	換算値	平均受注額（AOV）
プログレスバー付きアップリフト	↑ +18%	+40%	+19%

082022_012V3

使用例

- アクショントリガー
アクションや期間でのトリガーを有効にする。カートを放棄しようとしている消費者を含む。
- オンサイト・ディスプレイ
特定の目標に向けた進捗をさりげなく知らせる、オーバーレイの使用
より視覚的に攻撃的なものです。
- 電子メールの利用について
時間的制約のあるセール時にコンバージョンを促進する。



購入完了や無料配送の適用など、特定のアクションの完了に近づいていることを消費者に知らせます。

どのようなソリューションがお客様に適しているかについては、アカウント・マネージャーまでお問い合わせいただくか、'info@cloverttech.jp'にご連絡ください。