

23 必要なページとサイト構造

この先、リニューアルなどで、ご自身でイメージしているオリジナルデザインのお店づくりを考える時が来るかもしれません。その時には、基本であるこちらのお話を参考にしてください。今回の話は、今後のショップ作りのヒントになります。

● ネットショップを構成するページ及びサイト構造

ネットショップを構成するページ及びサイト構造は、基本が重要となっている。

常識的な構造を崩すと、お客様がサイト内で迷ってしまい、ショップとしての利便性を失ってしまう。商品ページだけでなく、そのほか全てのページにおいて、常に「お客様に必要なことが伝わっているか？わかりやすいか？迷わないか？」をチェックする。

| 大分類 | 中分類 | ページ名 | 説明 |
|-----------|------------------------|---|---|
| トップページ | トップページ | トップページ | 何を扱っている店舗なのかが、一目でわかることが重要。また各種カテゴリへ誘導するナビゲーションは必須である。他にお勧め商品、商品ランキング、キャンペーン情報、お知らせ等、常に変化する情報を掲載してサイトの賑わい感を出す。 |
| ショップ情報ページ | ショップ情報 コンテンツ | <ul style="list-style-type: none">・特定商取引法に基づく表示・プライバシーポリシー・ご利用案内（送料、決済方法等）・会社概要・買い物ヘルプ（操作方法）・FAQ | ネットショップの詳細情報を掲載する。お客様が商品を購入する際に何らかの疑問を持って、サイト内の情報で解決できるように、詳細かつ、わかりやすく記載する。 |
| | 販促企画/ 読み物系 コンテンツ | <ul style="list-style-type: none">・キャンペーン特設ページ・店長/スタッフブログ・安心・安全への取り組み | お客様の購入意欲を掻き立てるためのコンテンツ。購入意欲が高まるテーマのページを作成し、ブログページでは「顔が見えるネットショップ」としての親近感や信頼感を高める。 |

23 必要なページとサイト構造

| | | | |
|---------|---------------|---|--|
| 商品情報ページ | 方品カテゴリーページ | | 商品を分類し、適切な商品に導くためのページ。様々な視点で分類を工夫する。商品ページから商品カテゴリーページに戻り、別の商品を探すケースも多いので、個別商品のカテゴリ内での位置づけを明確に記載する。 |
| | 商品ページ | | 商品タイトル、説明文、写真、価格のほか、色、サイズ等の商品スペックも記載する。その商品の良さを伝えるために必要なコンテンツを工夫し、もれなく載せる。 |
| カート機能 | カート機能 | <ul style="list-style-type: none"> ・カートの中身（注文内容）確認 ・会員ログイン／非会員 お客様情報入力 ・配送先／配送日時／配送オプション選択 ・決済方法選択 ・注文内容確認 ・注文完了（購入申し込みの実行） | 提携の説明文を編集して、よりわかりやすい文章にすることで、いわゆる「カゴ落ち」（お客様がカートの中身確認～注文完了の間で離脱してしまう事）を防ぐことができる。 |
| | お問い合わせ／会員専用機能 | <ul style="list-style-type: none"> ・お問い合わせフォーム ・メルマガ登録／会員登録 ・購入履歴 ・注文状況 ・登録内容の確認／変更 ・配送先情報 | ショップ構築ツールの機能をそのまま利用することが多いが、提携の説明文を編集して、よりわかりやすい表記に書き換える。 |

※参考文献「ネットショップ検定 公式テキスト」より一部抜粋

23 必要なページとサイト構造

トップページのにぎわい演出は、編集・更新作業でも可能です。しかしながら「多忙で手をかけられない」、「違う部分での賑わいが欲しい」というようなときには、にぎわい演出ツールの導入という方法もあります。商品を上下や左右に動かす、バナーを自動的に切り替えて表示、リアルタイム受注表示など、弊社でも各種のにぎわい演出ツール（販売促進ツール）をご用意いたしております。導入までには、費用対効果等を悩まれる方もおられますが、「頻繁な更新作業ができないが、賑わいの演出をしたい」という事でしたら、やはり自動化する方法が宜しいかと思えます。

まるで手をかけませんと人けが感じられなく、お客様の購買意欲が著しく低下しますのでお気を付けください。

サイト構造とは少しずれますが、バナーを過剰に並べたりしますと一気に利用しづらい店舗となります。読み込みが遅くなったり、バナーを押して進んで行った先でもバナーだらけで、お客様がウンザリして離脱してしまったりと、逆効果の場合があります。

過ぎたるは及ばざるがごとしという言葉をお忘れなく。