

E コマース向けセール指向商品グループ管理の一方式

東京電機大学 坂井貴彦 鶴田 節夫 京都女子大学 水野義之 鈴木直子

1. はじめに

ネットショップは盛んになりつつあるが、成功は容易でない。アクセス率・購入率向上のため、いろいろな工夫がされている。

例えば、香水は画像や音だけでは分からぬ。従って、実店舗で嗅いだ匂いや経験で候補を決め、ネットショップで安い商品を探す顧客が多い。そこで、ショップ側は、人気商品やニーズの強い商品のきめ細かい値引きやサービスで顧客を惹きつけるキャンペーンを打ち、購入率の向上を図る。

このような理由から、香水ショップでは、キャンペーン画面のデザインだけでなく、きめ細かい値引きやサービスを印象付けるためのキャンペーン内容が重要となる。特に複雑化したキャンペーン内容を商品 DB へ高効率・高信頼に反映させるためのショップ商品管理が必要となる。

このため本稿では、キャンペーン管理機能でキャンペーン設定すれば、キャンペーンの期間中だけ、きめ細かく煩雑なサービス項目を商品 DB へ自動的に反映させることを特徴とするセール指向商品グループ管理方式について報告する。

2. E コマース向けセール指向商品グループ管理方式

約 950 名の女子学生を対象に、興味を惹かれる香水ネットショップサイトなどについてのアンケート調査を行った。このアンケートで、ユーザーは 20%~30%OFF といった値引きセールなどのある特価商品や季節限定商品をもつサイトに興味を強く惹かれるという結果を得た。この結果から、セールキャンペーンへの対応として、これら特価商品や季節限定商品などの各イベント商品グループの値引き率やポイント率や送料無料設定を一括変更する管理方式が重要と考えた。この管理方式では、キャンペーン期間開始時に、これらのイベント商品グループが自動設定され、キャンペーン期間終了時にイベント商品グループの設定が自動解除される。何故なら、これらイベント商品はキャンペーン期間など時間ごとに動的に変化しなければ、その設定や解除にコストや労力がかか

るからである。また、それらの設定や解除のミスで顧客の信頼を失う上、時間が過ぎているのに不当に安価な値段で販売して損失を招くからである。



図 1. キャンペーンのセール画面

2.1 セール指向商品グループ管理方式

以上の解決のため、E コマース向けセール指向商品グループ管理方式を提案する。本方式では、ネットショップ管理者がキャンペーン管理機能でキャンペーンセールのイメージを反映したキャンペーン画面テンプレートを指定する。これに対しシステムは、キャンペーンセールに関係した商品グループを自動的に検出する。次に後述のグループ管理機能を用いて一括自動変更する。

2.2 キャンペーン管理機能

セール名やその要素となる下位セール名、セール内容（値引き率、ポイント率、送料無料設定、キャンペーン開始・終了期間）、セール商品群を入力するキャンペーン管理ページ（図 2）を持つ。また、このページから入力したキャンペーン内容に対応するセール画面（図 3）を表示でき、このセール内容をキャンペーン期間開始・終了時に DB に対して自動的にセール商品グループごとに一括登録・解除できる。さらに、キャンペーン管理ページの指定に合わせてキャンペーン毎に画面デザインのテンプレートを選択し、変更できる。

2.3 グループ管理機能

グループ管理機能は信頼性・拡張性などで実用性に優れた ECCUBE[1] のカテゴリ機能をベースに開発した。カテゴリ機能は商品の種類（食品、衣料品など）やブランドといった時間的に変化しない商品分類を行う。一方、グループ機能は新着商品や特価商品、季節商品といった、イベント時

期などで時間的に変わるキャンペーンセール向けの商品グループを一括管理する機能である。

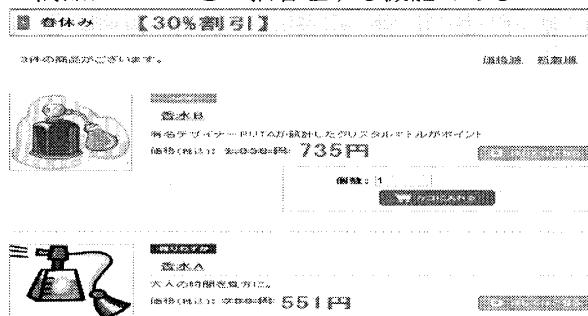


図 2. 構築表示されたセールの画面

セール名	春休み	(上段表示用)
下位セール名	選択しない	
値引き率	30 % (半額まで入力)	開始期間 2009/01/15
ポイント率	9% (4倍まで入力)	終了期間 2009/02/15
送料無料設定	<input type="checkbox"/> 送料無料	
商品選択メニュー	A香水 B香水 C香水	(リンクメニュー)
商品選択画面		
<input type="button" value="生成ボタン"/> <input type="button" value="テンプレート選択"/> <input type="button" value="Jumpボタン"/>		

図 3. キャンペーン(セール)管理ページ

2.4 セール商品グループ編集機能

セール商品グループの編集(手動変更・削除)を行う(図 4). 特に、グループ名称は階層的に記述できる。1つのキャンペーン(セール)が複数の下位セールを入れ子に持つためである。グループがツリー状に表示され、最大 5 階層まで設定が可能である。

グループ名 (最大 5 階層まで)	
上段表示用	
▼ホーム	
● 本店商品	
● 力推奨商品	
● 特価商品	
● 1割引	
● 2割引	
● 3割引	
● 4割引	
● 5割引	
● 20%OFF	
● 30%OFF	
● 40%OFF	
● 50%OFF	
● 60%OFF	
● 70%OFF	
● 80%OFF	
● 90%OFF	
● 100%OFF	
● 110%OFF	
● 120%OFF	
● 130%OFF	
● 140%OFF	
● 150%OFF	
● 160%OFF	
● 170%OFF	
● 180%OFF	
● 190%OFF	
● 200%OFF	
● 210%OFF	
● 220%OFF	
● 230%OFF	
● 240%OFF	
● 250%OFF	
● 260%OFF	
● 270%OFF	
● 280%OFF	
● 290%OFF	
● 300%OFF	
● 310%OFF	
● 320%OFF	
● 330%OFF	
● 340%OFF	
● 350%OFF	
● 360%OFF	
● 370%OFF	
● 380%OFF	
● 390%OFF	
● 400%OFF	
● 410%OFF	
● 420%OFF	
● 430%OFF	
● 440%OFF	
● 450%OFF	
● 460%OFF	
● 470%OFF	
● 480%OFF	
● 490%OFF	
● 500%OFF	
● 510%OFF	
● 520%OFF	
● 530%OFF	
● 540%OFF	
● 550%OFF	
● 560%OFF	
● 570%OFF	
● 580%OFF	
● 590%OFF	
● 600%OFF	
● 610%OFF	
● 620%OFF	
● 630%OFF	
● 640%OFF	
● 650%OFF	
● 660%OFF	
● 670%OFF	
● 680%OFF	
● 690%OFF	
● 700%OFF	
● 710%OFF	
● 720%OFF	
● 730%OFF	
● 740%OFF	
● 750%OFF	
● 760%OFF	
● 770%OFF	
● 780%OFF	
● 790%OFF	
● 800%OFF	
● 810%OFF	
● 820%OFF	
● 830%OFF	
● 840%OFF	
● 850%OFF	
● 860%OFF	
● 870%OFF	
● 880%OFF	
● 890%OFF	
● 900%OFF	
● 910%OFF	
● 920%OFF	
● 930%OFF	
● 940%OFF	
● 950%OFF	
● 960%OFF	
● 970%OFF	
● 980%OFF	
● 990%OFF	
● 1000%OFF	
● 1100%OFF	
● 1200%OFF	
● 1300%OFF	
● 1400%OFF	
● 1500%OFF	
● 1600%OFF	
● 1700%OFF	
● 1800%OFF	
● 1900%OFF	
● 2000%OFF	
● 2100%OFF	
● 2200%OFF	
● 2300%OFF	
● 2400%OFF	
● 2500%OFF	
● 2600%OFF	
● 2700%OFF	
● 2800%OFF	
● 2900%OFF	
● 3000%OFF	
● 3100%OFF	
● 3200%OFF	
● 3300%OFF	
● 3400%OFF	
● 3500%OFF	
● 3600%OFF	
● 3700%OFF	
● 3800%OFF	
● 3900%OFF	
● 4000%OFF	
● 4100%OFF	
● 4200%OFF	
● 4300%OFF	
● 4400%OFF	
● 4500%OFF	
● 4600%OFF	
● 4700%OFF	
● 4800%OFF	
● 4900%OFF	
● 5000%OFF	
● 5100%OFF	
● 5200%OFF	
● 5300%OFF	
● 5400%OFF	
● 5500%OFF	
● 5600%OFF	
● 5700%OFF	
● 5800%OFF	
● 5900%OFF	
● 6000%OFF	
● 6100%OFF	
● 6200%OFF	
● 6300%OFF	
● 6400%OFF	
● 6500%OFF	
● 6600%OFF	
● 6700%OFF	
● 6800%OFF	
● 6900%OFF	
● 7000%OFF	
● 7100%OFF	
● 7200%OFF	
● 7300%OFF	
● 7400%OFF	
● 7500%OFF	
● 7600%OFF	
● 7700%OFF	
● 7800%OFF	
● 7900%OFF	
● 8000%OFF	
● 8100%OFF	
● 8200%OFF	
● 8300%OFF	
● 8400%OFF	
● 8500%OFF	
● 8600%OFF	
● 8700%OFF	
● 8800%OFF	
● 8900%OFF	
● 9000%OFF	
● 9100%OFF	
● 9200%OFF	
● 9300%OFF	
● 9400%OFF	
● 9500%OFF	
● 9600%OFF	
● 9700%OFF	
● 9800%OFF	
● 9900%OFF	
● 10000%OFF	

図 4. 商品グループの管理

3. システム構成図

本提案のうち、今回はキャンペーン管理機能を開発した。ECCUBE[1], PHP[2], SMARTY[3], MySQL[4]を用いた本提案のシステム全体構成図を図 5 に、主な構成要素を下記に、商品グループ管理機能のプログラム構造を図 6 に示す。

ECCUBE: オープンソースで提供されている実用向け EC サイト構築パッケージ。

PHP: Web アプリケーション開発スクリプト言語。

Smarty: PHP アプリケーションで使用される画面開発用テンプレートエンジン。

mySQL: オープンソースの RDB 管理システム

システム全体構成図

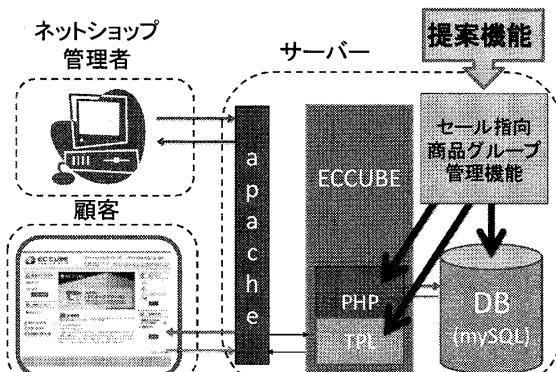


図 5. システムの全体構成図



図 6. 商品グループ管理機能のプログラム構造

4. まとめ

きめ細かいサービスを提供する種々のキャンペーンを容易にし、ネットショップのアクセス率・購入率の向上を図ることを目的に、セール指向商品グループ管理方式を提案した。今回この提案のうち、セール商品グループ編集機能とキャンペーン管理ページを開発した。これは、キャンペーンセールなどのイベントごとに動的に変化する商品群の値引き率・ポイント率・送料無料設定の一括変更管理を行うページである。

今後は、キャンペーン管理ページの項目を設定すれば、セール商品群のサービス内容をシステムが自動的に DB に登録・解除する機能を追加開発し、評価・改良していく予定である。

参考文献

- [1] 中川 仁、中田 智子、他 : EC-CUBE 【Ver2 対応】公式ガイドブック、秀和システム 2008
- [2] 小島まさご : 実践マスター PHP+MySQL PHP4/PHP5 対応、ソーテック社 2007
- [3] 山田 祥寛 : Smarty 入門、翔泳社 2005