# Toys "R" Us - E-commerce Website Project for the Japanese Market

# **Project Detail**

Toys "R" Us sells a variety of toy and entertainment products through their retail locations worldwide and online. They asked btrax to redesign the Japanese e-commerce site in order to promote their site in Japan and increase conversion rate. We needed to redesign the website while keeping their friendly branding. We uncluttered the overall presentation, increased the ease of browsing, discovering, making wish lists, and created a seamless experience between desktop and mobile.

# My Role

Conduct the entire website design as a Lead Designer

### **Members**

Project Manager, Web Designers, Front-end development team (outsourced to Japan), Back-end engineering team (outsourced to Japan)

# **Problems**

- Overwhelmed with information with a lot of contrasting colors and banners.
- Not clear what information is important and what the best products are.
- Poor usability.

### Goals

- Optimize the site for the local Japanese market.
- Redesign the user interface to be cleaner, more friendly, fun and useful as well as brand appropriate for easy shopping for new and repeat users.
- Improve user flow especially for checkout and registration.

# **Target Users**

- Parents and grandparents of kids from 0 to 12 ages and newborn babies .
- Figure and hobby items collectors of all ages

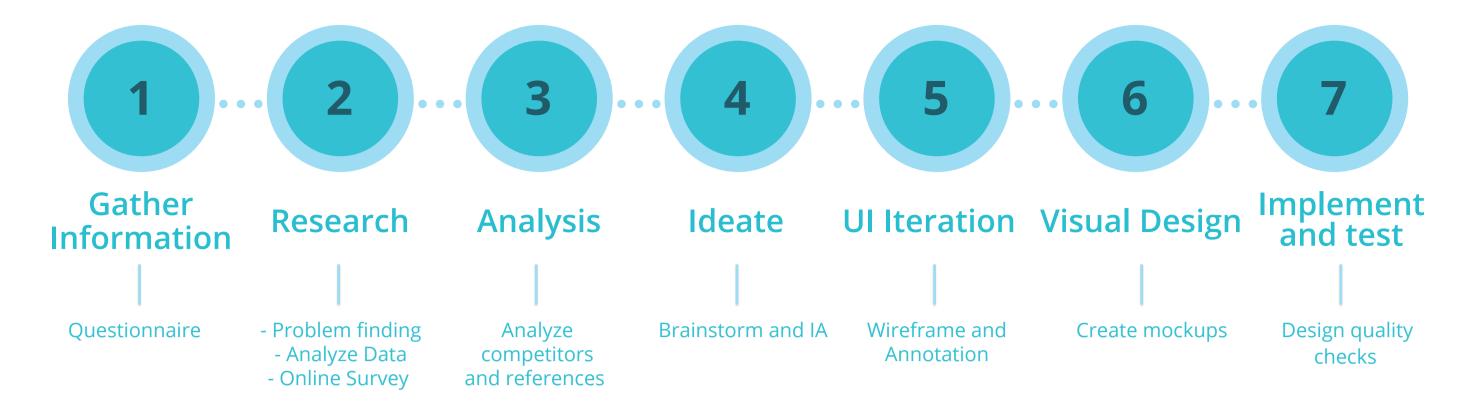
# **Client Return**

- Improvement on all metrics related to customer experience for Toys "R" Us and Babies "R" Us
- Increased site traffic by 83%
- Boosted new visitors by 27%
- Grew mobile revenue by 3x
- Increased overall revenue per user by 1.5x
- Better positioned Toys "R" Us e-commerce against growing competitors in Japan

# Website

http://www.toysrus.co.jp/

# **Design Process**



# 1. Gather Information - Questionnaire

We gathered important information from the client questionnaire. Through this, it became clear what the issues were.

- Near-impossible usability (dated standards, confusing flows, dead-ends, required registration).
- No consistency in layout throughout pages.
- No means to display and locate bestselling products.



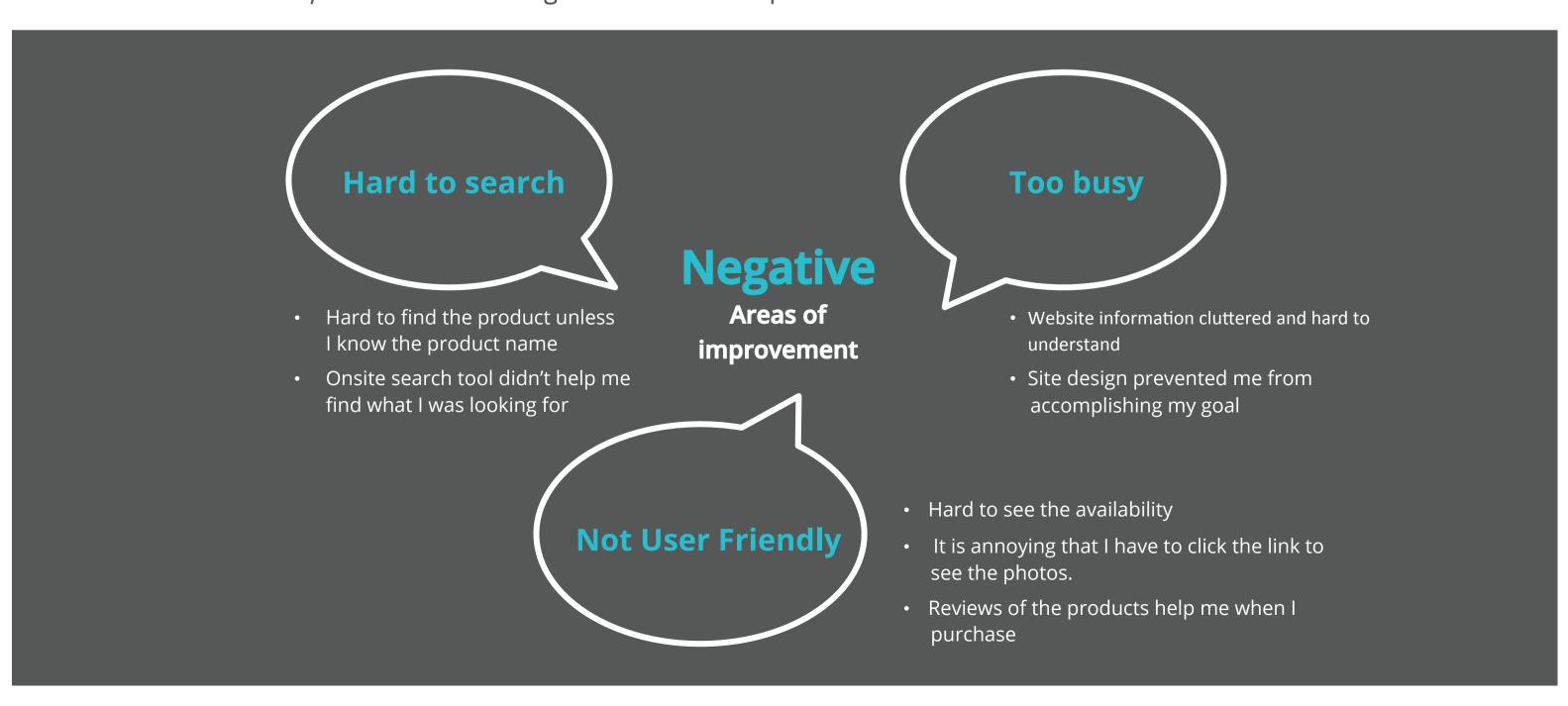
# 2. Research - Problem Finding

We went through the existing website deeply to identify more issues. It was cluttered, there was no priority in the order of information and it was not user friendly on interface and functionality.

# Online Survey (70 users) conducted by our team

Purpose of this online survey was to listen the real user's voice and find out the best way of shopping for all the target users. At this point our team clearly found there were many usability and UI issues.

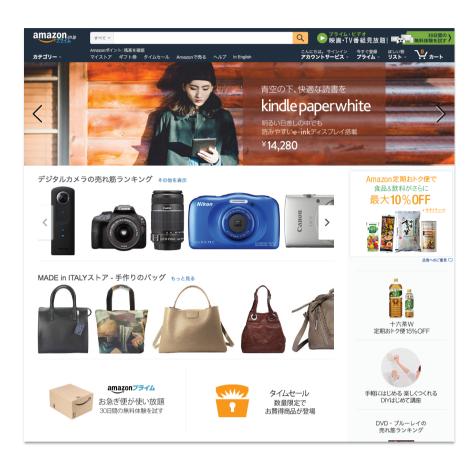
Here is the Survey Results about Negative Areas of improvement

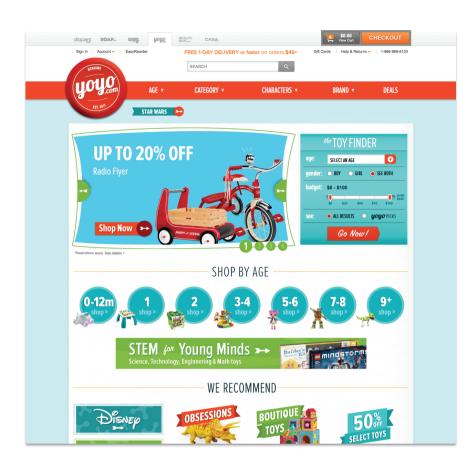


# 3. Analysis - Benchmark Competitors

From the online survey, lots of users picked up Rakuten, Amazon and Yahoo shopping as a favorite online store. We also found our benchmark competitors such as Yoyo.com, Diapers.com, Target.com and some Japanese online stores. They had a good search functionality, user-friendly interface, easy navigation, fun shopping experience, cheaper prices and better selection. We focused on improving usability and interface design to differentiate ourselves from our competitors.







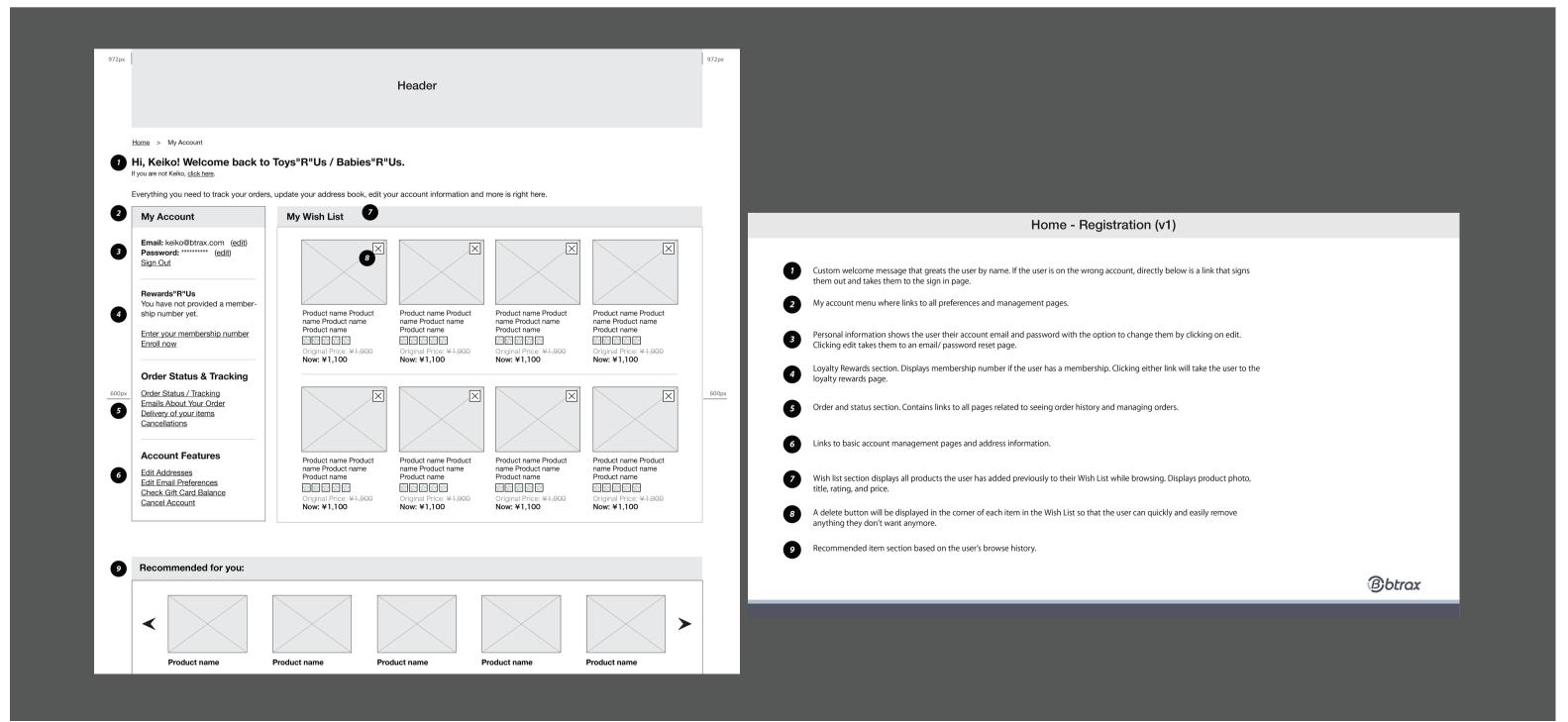
# 4. Ideate - Brainstorm Usability

We brainstormed how to improve usability, organized layout and find the best visual design solution. Some branding restrictions and questions about design and functionality came up from our side; what is possible, and what is a must have or not. We had a weekly meeting with Toys" R"Us team to ensure all the possibilities. Through our discussion and research, new features were approved to be added to the site for a better user experience.

- Product-comparison: Compare items side by side
- **Product reviews**: Get an accurate idea of a product or service by existing customers
- Allow guest checkout
- Shared shopping cart between Toys" R" Us and Babies" R" Us

# 5. User Interface Iteration - Wireframes and Annotations

Based on our suggestion and research, we put everything together in wireframes. We included annotation to explain interaction and function for the client. We had daily review sessions with stakeholders of the TRU team and our team to get quick feedback for iterations.



# 6. Visual Design

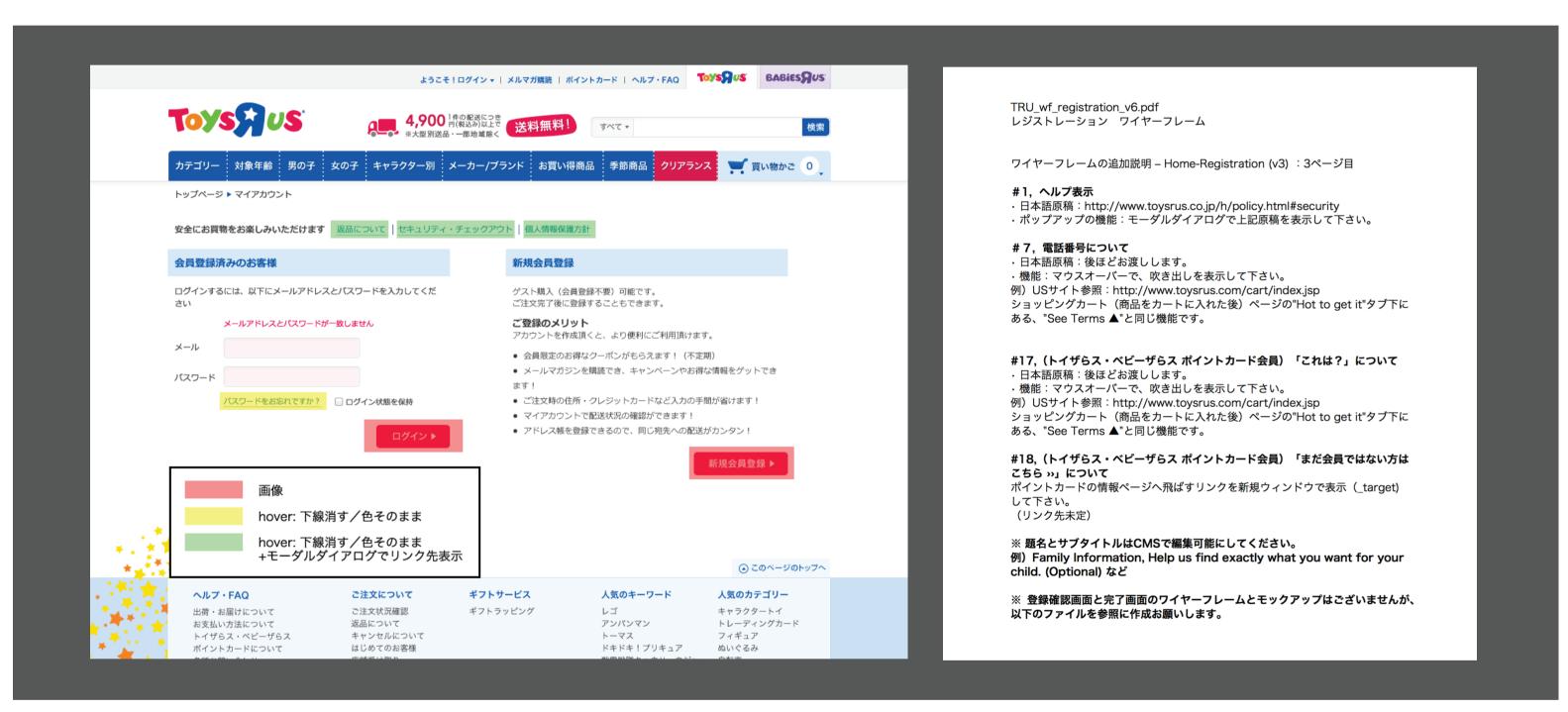
Our visual design challenge was to make it fun, friendly and easy to navigate for new and repeater users. We followed the corporate global standards for some of the elements such as font, color and graphics.

About look and feel, the existing site design was geared towards kids but not parents. Since parents, grandparent and adults are most likely the key users of the site, we tried to organize the elements to accomplish their goals successfully without distracting them by the site design and color.

# 7. Implement and Test

We outsourced a front-end and back-end development to Japanese companies. Since we needed to prepare the design specifications in Japanese, I translated all the annotations from English to Japanese.

Final stage was to test and design quality checks. We collaborated with the Japanese development team until the site went live.



# **Conclusion**

Because there were so many issues and needed to be improved in user interface and user experience, we focused on research and ideation phase to find the best solution. It took more than 6 month to launch.

As a result, ToysRus increased site traffic, new visitors and revenue per user, also better positioned their e-commerce against competitors in Japan. They were satisfied with our work and asked us to develop their mobile app later.

Even though this project was tough and time consuming, I enjoyed challenging and learned how to organize my tasks in a limited of time.

#### **HOME PAGE**

# Issues



- Finding products from navigating category pages takes too much time since top page only has header navigation.
- Search bar should have more attention.
- Left-side and right-side bars have too many ads and those are distracting main contents.
- Contents are too busy and there are no eye focus points.

#### Recommendations



- Make it more noticeable. 1.0 Add whitespace around search bar and.
- Registration section should 4.0 go to inside header, not body section. (Not only for this page, but for all pages.)

Right side-bar can be

- Having category section 2.0 on left side might be a good option to consider.
- moved to the footer. This way main section can stretch horizontally and product section can have a enough space to breath.

5.0

Left side bar should be more lighter design so 3.0 main section can stand out more.



# Good example from Amazon.co.jp



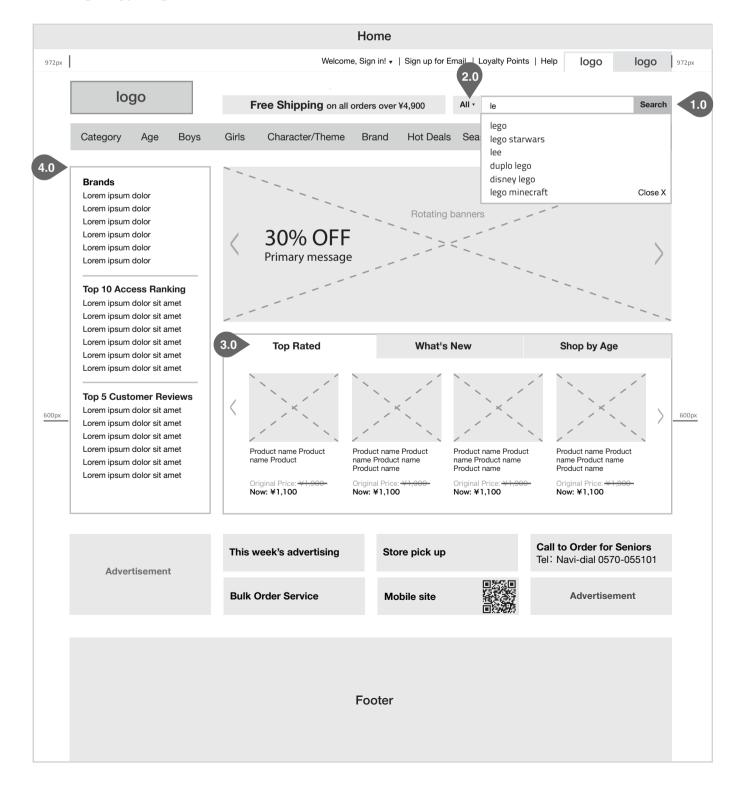
# **Solution**

Made it simple as much as possible by rearranging information.

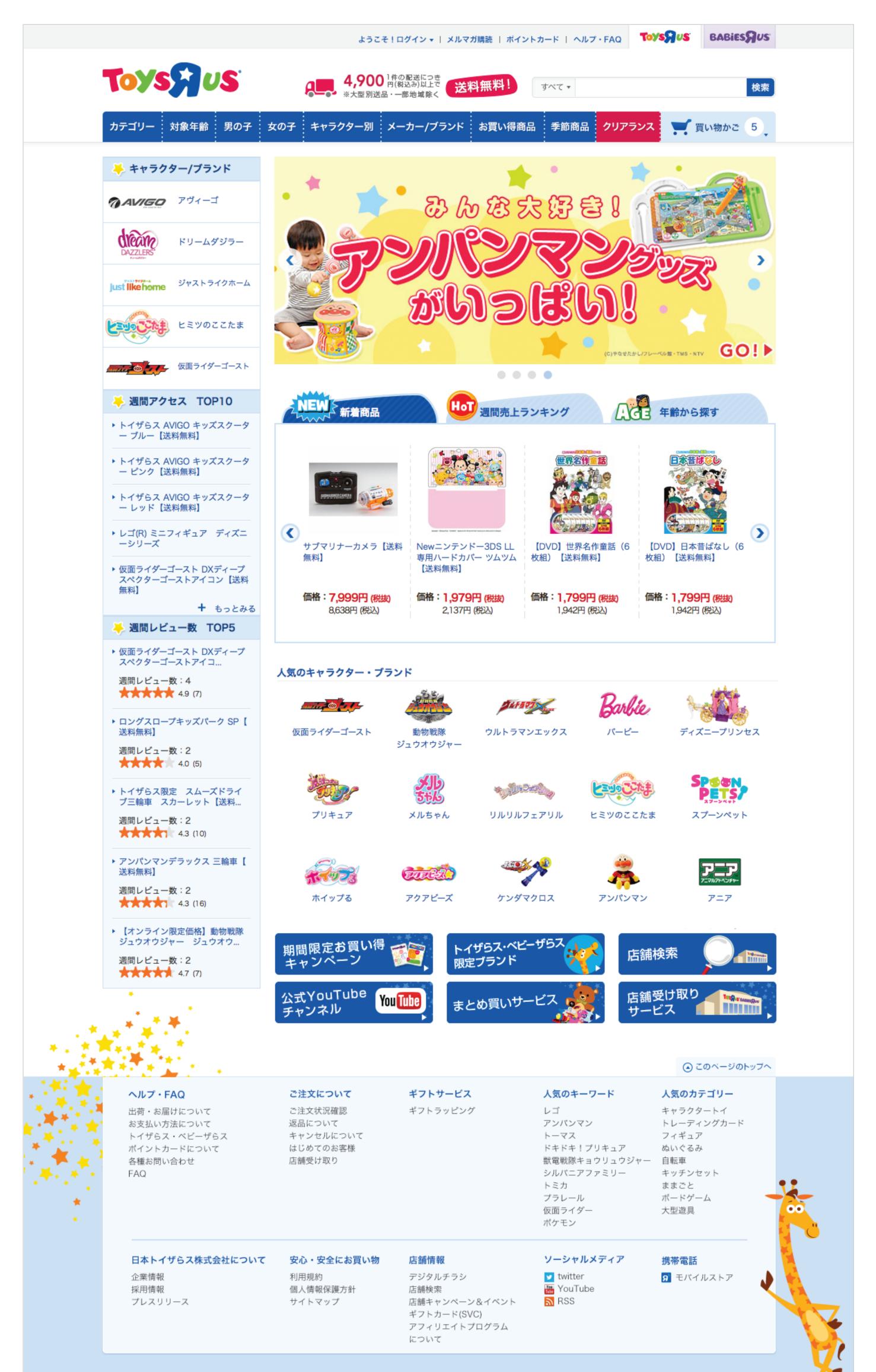
# **Usability Improvements:**

- 1, Autocomplete search box on the header
- 2, Category list in search bar
- 3, Add Top Rated, What's New, Shop by Age
- 4, Search by Brands, Top 10 Access Ranking and Top 5 Customer Reviews on left side bar
- 5, Sign In on the header
- 6, Cart drop down for the add-to-cart confirmation
- 7, Switch between Toys "R" Us and Babies "R" Us

# Wireframe









マミーポコ Disney トーマス メリーズ ウルトラプラス

オンラインストアご利用ガイド

ご注文について

ショッピング方法

広告掲載商品を探す

返品・交換について

商品レビューについて

会員登録

お支払方法

配送について

ヘルプ・FAQ

マイアカウント

よくある質問一覧

お問い合わせ

ポイントカードについて

オンラインクーポンについて

アフィリエイトプログラム

ご意見をお聞かせください

(オンライン、店舗、その他)

-ベビーザらス

YouTube

Instagram

サイト利用規約

ソーシャルメディア一覧

利用規約 特定商取引法に関する表示 サイトの利用環境

# プライバシーポリシー

個人情報保護方針 特定個人情報等の取扱いに関する基本 方針

# 日本トイザらス 株式会社

企業情報 プレスルーム 重要なお知らせ CSR情報 採用情報 English



o 2016 Geoffrey, LLC

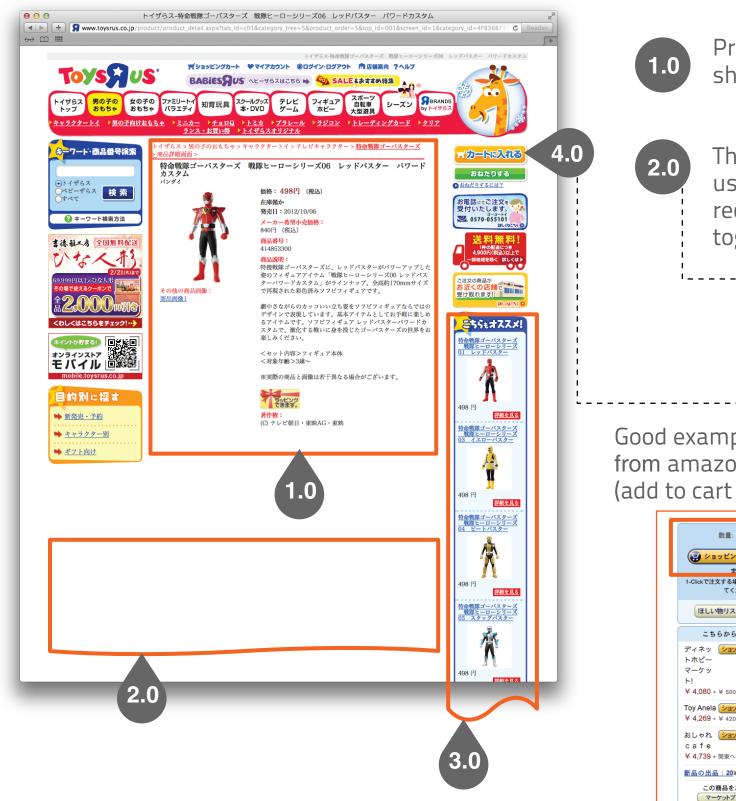
### PRODUCT DETAILS PAGE

# Issues



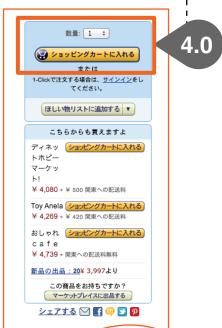
- Product image and description are not standing out enough.
- Side-bar is taking too much space.
- Side-category section is not specific enough.
- "Add to cart" button is not standing out enough.

# Recommendations



- Product's image and description should stand out more.
- Recommendation section 3.0 should go to footer to use space more effectively.
- This white space should be used more effectively by placing recommendation, purchased together items, etc.
- Add to cart should stand out more, and also user should be able to select quantity of product. Amazon.co.jp is a good example.

Good example from amazon.co.jp (add to cart button)



Good example from shop.akachan.jp (Checked with this product, and purchased together.)



2.0

	ようこそ!ログイン ▼   メルマガ購読   ポイ	イントカード   ヘルプ・FAQ TOYSテUS BABIESテUS
Toys	4,900 1件の配送につき 円(税込み)以上で ※大型別送品・一部地域除く	すべて▼
カテゴリー 対象年齢 男の子	女の子 キャラクター別 メーカー/ブランド お買い得席	商品 季節商品 クリアランス 買い物かご 〇
トップページ ▶ 男の子のおもちゃ ▶ アク	ションフィギュア ▶ トイストーリー・バズライトイヤー・トーキング	グ・アクションフィギュア
トイザらス限定	トイストーリー・バズライトイヤー・ トーキング・アクションフィギュア	通常価格: <del>¥83,799 税込</del>
トイザらス限定	トイストーリー・バスライトイヤー・ トーキング・アクションフィギュア メーカー名: Thinkway おすすめの年齢: 5歳~8歳	通常価格: ¥83,799 税込 オンライン価格: ¥79,999 税込 会員価格: ¥75,999 税込

(10億) ポイント適用(詳細を見る)

✓ ギフトラッピング可能(詳細を見る)

※ 翌日配送対象外(詳細を見る)

❷ 単三電池2本使用

シェア

商品説明 特徴 その他の説明 スペシャルオファー 配送について

#### トイストーリー・バズライトイヤー・トーキング・アクションフィギュア

J Rグループは16日始発から全路線でダイヤ改正を実施する。東北新幹線の「E5系」(はやぶさ)が時速320キロで営業運転を開始し、フランスのTGVと並び 世界最速となる。【これがはやぶさの運転席だ!】全54枚の写真で見る

82年6月開業時の最高速度は210キロだった。東京-新青森間は従来より11分短縮され、最速2時間59分で結ばれる。最速運転を行うのは宇都宮-盛岡間で、 10両の単独編成で運行する。秋田新幹線は新型車両「E6系」(スーパーこまち)がデビューし、秋田と東京駅で一番列車の出発式が行われる。最高速度は25キロアップの300キロで、東京-秋田間は最速3時間45分となる。

一方、82年11月の上越新幹線開業以来30年間走り続けてきた旧国鉄最後の「200系」が定期列車から姿を消す。ラストランは15日午後8時12分東京発新潟 行き「とき347号」で、その後は臨時列車として4月14日まで運行する。

#### 関連アイテム&アクセサリー



変形仮面ライダーウィザ ード鏡面獣銃 DXミラー ジュマグナム



ジャストライクホームお うちごっこ くみあわせ いろいろ!ひかりとおと のシステムキッチン



変形仮面ライダーウィザ ード鏡面獣銃 DXミラー ジュマグナム



数量: 1

¥ 999

ジャストライクホームお うちごっこ くみあわせ いろいろ!ひかりとおと のシステムキッチン



単三乾電池6本パックをカートに追加する

▶カートに入れる

ウィッシュリスト

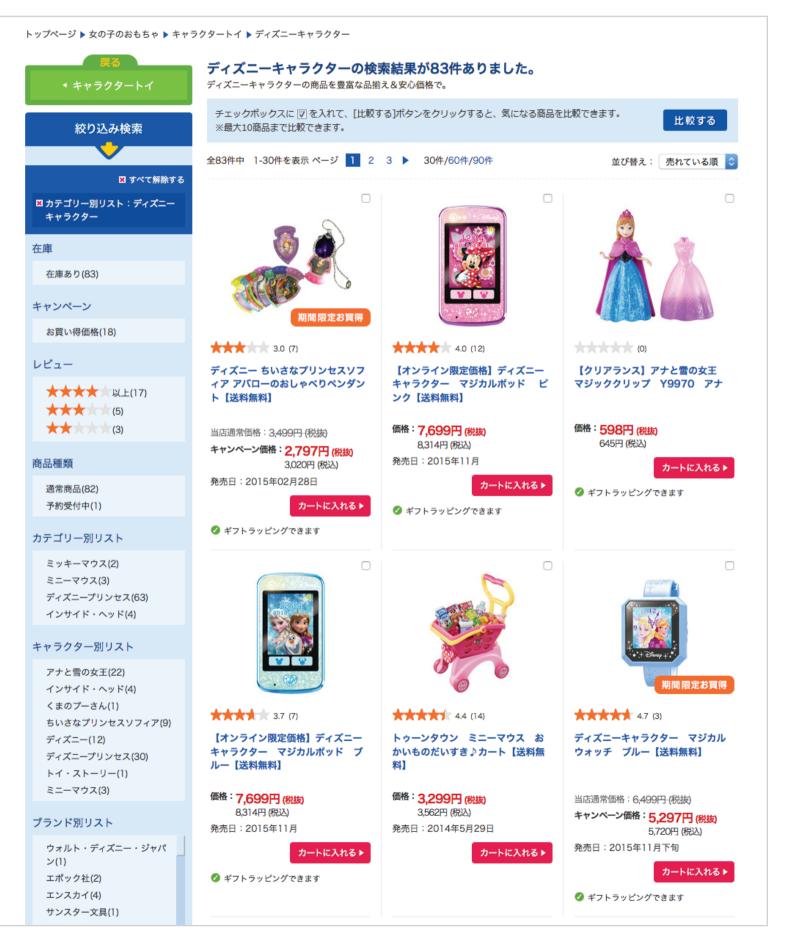
に入れる

変形仮面ライダーウィザ ード鏡面獣銃 DXミラー ジュマグナム

#### **SUBCATEGORY - BEFORE**



#### **SUBCATEGORY - AFTER**



#### **SHOPPING CART**

### Issues



- User cannot put item in the cart as a guest user.
- Babies"R"Us logo is missing on the header.
- Product thumbnail is missing.
- "Order" button's placement is not effective.
- This page needs to be rearranged as a whole.

"New customer buy process" takes 9steps which is too long.

- 1. login
- 2. T&C agreement
- 3. registration / error
- 4. confirmation
- 5. email confirmation
- 6. shopping cart page
- 7. billing and shipping info
- 8. confirmation
- 9. shopping done

#### Recommendations



Good example from www.happinetonline.com (Slider recommendation )



# **GENERAL**

- "New customer buy process" should be simplified as short as possible.
- Guest user should be able to use "add to cart" function.
- Both Toys"R"Us and Babies"R"Us logos on the header to indicate the shared shopping cart/checkout
- 2.0 Have a product thumbnail
- Wish list button (good to give customers an option to move products to a separate list in the shopping cart)
- Slider recommendation is good option to consider.
- "Order" button's placement need to be closer to product description.

トップページ ▶ ショッピングカート

#### ショッピングカート





#### これらの商品も見られています













トイ・ストーリー リアル

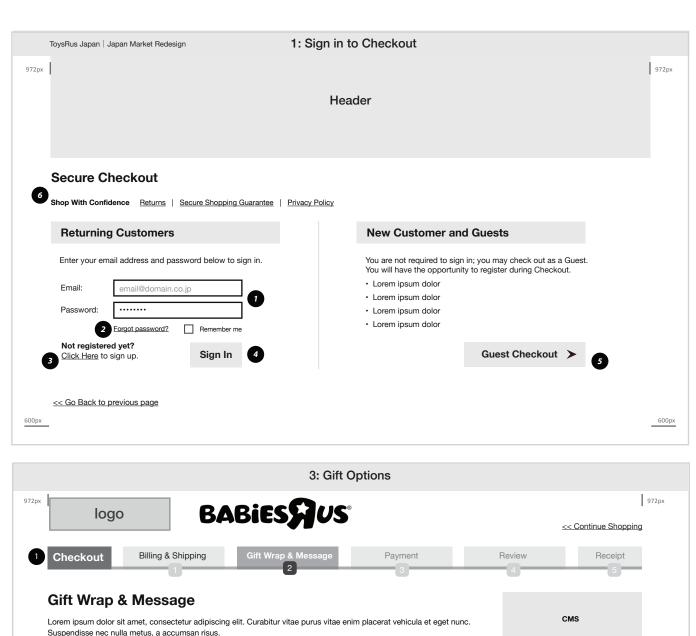
ファンファンパーティ スト ズートピア ぬいぐるみS ジ サイブ インタラクティブ ローカップ トイ・フトーリ ュディ・ホップフ

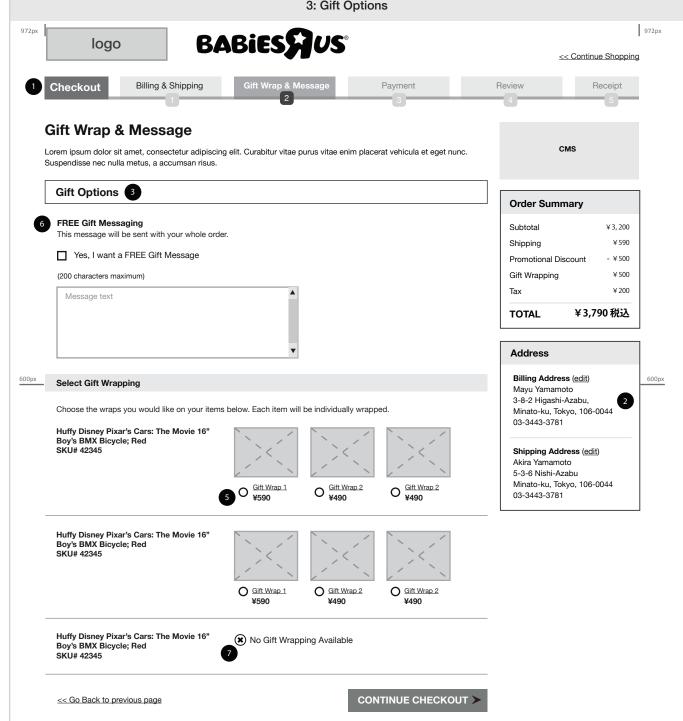
せんせい あかマグネット

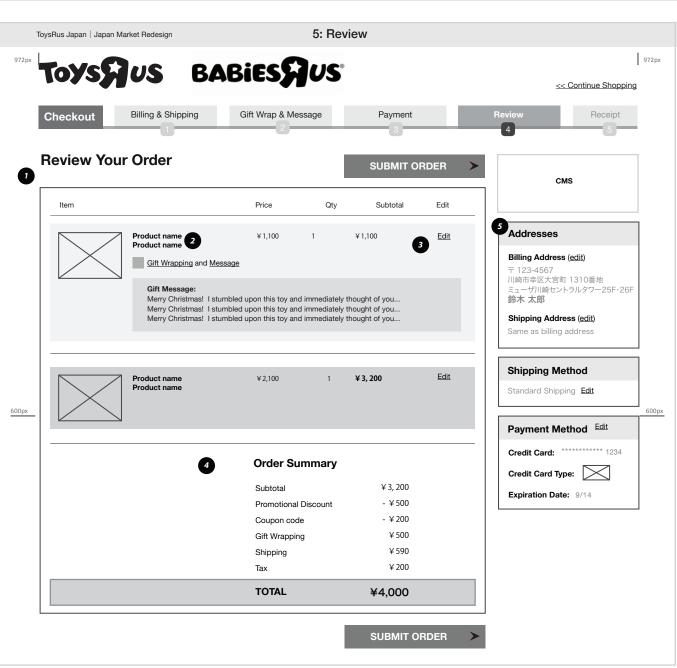
まほうのおすしやさん【送 40 fm 40 T

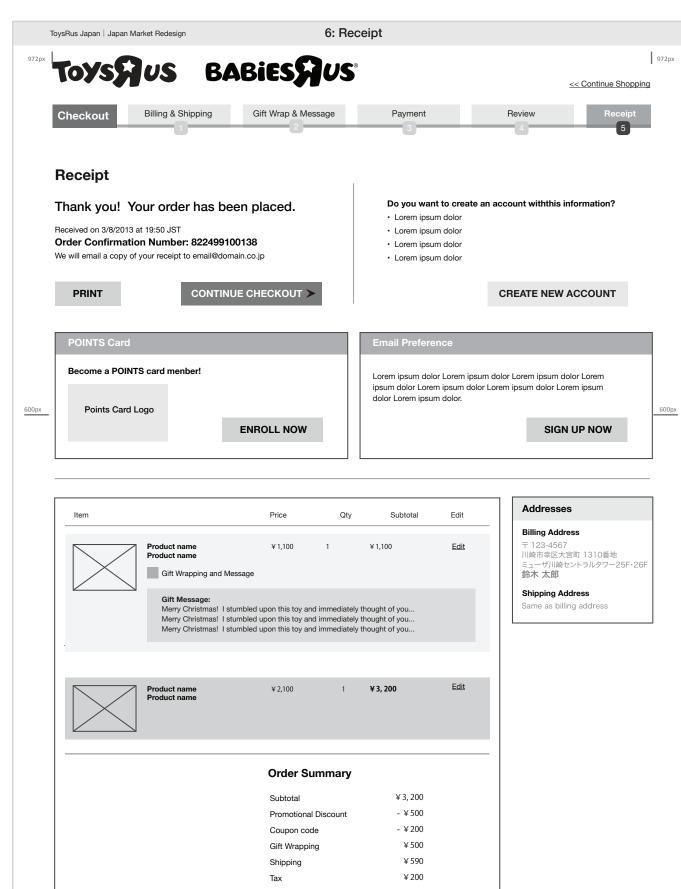


# **CHECKOUT PROCESS**



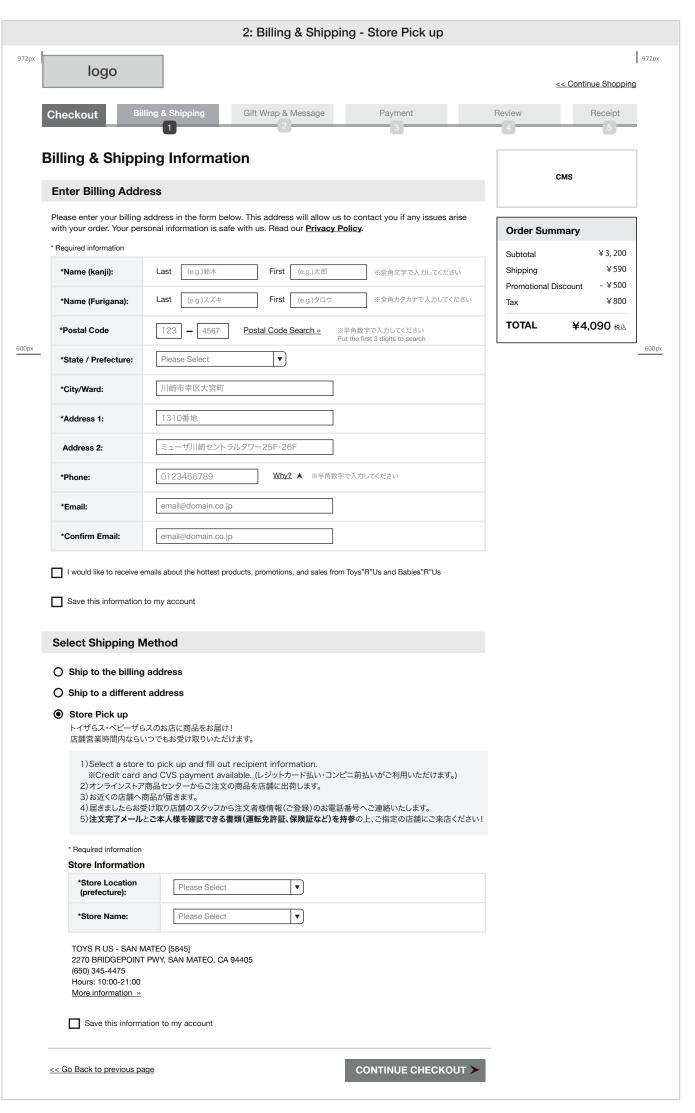


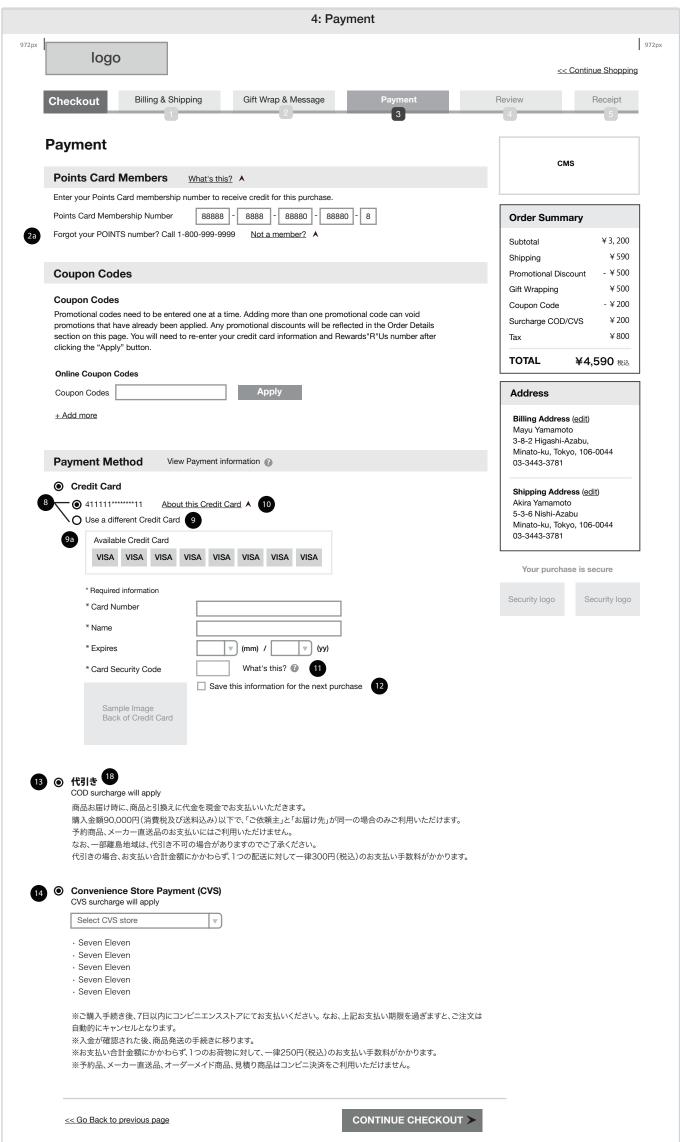




TOTAL

¥4,000







この住所を保存する

\*メールアドレス確認用

# ニュースレター受信希望

下記より受信したいニュースレターを選んでください。

email@domain.co.jp

- □ トイザらス★オンラインストアNEWS
- ベビーザらス★オンラインストア
- □ ゲームNEWS

# 配送方法を選択してください

- 請求先に配送する
- 別の住所に配送する
- 店舗受け取りサービス

トイザらス・ベビーザらスのお店に商品をお届け!店舗営業時間内ならいつでもお受け取りいただけます。 ※お支払はクレジットカード払い・コンビ二前払いがご利用いただけます。 1. 商品を受け取る店舗を選択してください。 2. オンラインストア商品センターからご注文の商品を店舗に出荷します。 お近くの店舗へ商品が届きます。 4. 届きましたらお受け取り店舗のスタッフから注文者様情報(ご登録)のお電話番号へご連絡いたします。 5. 注文完了メールとご本人様を確認できる書類(運転免許証、保険証など)を持参の上、ご指定の店舗にご来店ください! 店舗情報 \*必須項目 選択してください \*店舗所在都道府県 選択してください \*店舗名 トイザらス・ベビーザらス 川崎高津店 〒213-0001神奈川県川崎市高津区溝口6-11-1 TEL: 044-811-3300 営業時間:10:00-21:00

ギフトオプションはこちらから

ご注文を続ける▶





◀ 買い物を続ける

チェックアウト

ギフトラッピング&メッセージ

### ギフトラッピング&メッセージ

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur vitae purus vitae enim placerat vehicula et eget nunc. Suspendisse nec nulla metus, a accumsan risus.

### ギフトオプション

#### ギフトメッセージ(無料)

メッセージはすべてのご注文品と共に送られます。

(メッセージ:200文字まで)

# 小計

ご注文金額合計

¥3,200 ¥590 配送について プロモーション値引 - ¥500

お支払い

住所

予定金額

請求先住所 (編集する)

3-8-2 Higashi-Azabu,

配送先住所 (編集する)

Akira Yamamoto

03-3443-3781

5-3-6 Nishi-Azabu

Minato-ku, Tokyo, 106-0044

Minato-ku, Tokyo, 106-0044

Mayu Yamamoto

03-3443-3781

¥4,090 稅込

### ギフトラッピング・セレクション

Choose the wraps you would like on your items below. Each item will be individually wrapped.

ジャストライクホームおうちごっこ く みあわせいろいろ!ひかりとおとのシス テムキッチン

商品番号: 123654



○ ギフトラップ1

¥590



○ ギフトラップ2

¥490



○ ギフトラップ3

¥490

ジャストライクホームおうちごっこ く みあわせいろいろ! ひかりとおとのシス テムキッチン

商品番号: 123654



¥590



○ 2行以上の場合ギフ トラップ2

¥490



○ ギフトラップ3

¥490

ジャストライクホームおうちごっこ く みあわせいろいろ!ひかりとおとのシス テムキッチン

商品番号: 123654



買い物を続ける ▶





<< 買い物を続ける

チェックアウト

レビュー

### ご注文を確認する

#### ご注文を確定する▶

#### ギフトメッセージ:

(編集する)

メリークリスマス!私はこのおもちゃを見て、すぐにあなたのことを思い出しました。

#### ご注文番号: 8224991001

商品		単価	数量	小計	編集する
	変形仮面ライダーウィザ ード鏡面獣銃 DXミラー ジュマグナム	¥3,200	1	¥3,200	編集する
	ご注文金額合計				
		小計	-	¥3,200	
		配送について プロモーション値引 ギフトラッピング&メッセージ		¥590 - ¥500	
				¥500	
		オンライン	フーポンコード	- ¥200	

代引き/コンビニ決済

小計 1

<b>ご注文番号: 8224991002</b>									
商品		単価	数量	小計	編集する				
	変形仮面ライダーウィザ ード鏡面獣銃 DXミラー ジュマグナム	¥3,200	1	¥3,200	編集する				
		ご注文金額	合計						

小計

小計 2

配送について

¥3,200 ¥590

¥3,990 税込

¥200

¥3,990 税込

プロモーション値引 - ¥500 ギフトラッピング&メッセージ ¥500 オンラインクーポンコード - ¥200

代引き/コンビニ決済 ¥200

小計 1 ¥3,990 税込 小計 2 ¥3,990 税込

合計 ¥7,980 稅込

### 住所

## 請求先住所 (編集する)

〒 123-4567 川崎市幸区大宮町 1310番地 ミューザ川崎セントラルタワー25F 鈴木 太郎

#### 配送先住所 (編集する)

請求先住所と同じ

#### 配送方法

通常配送 (編集する)

# 支払方法

(編集する)

クレジットカード \*\*\*\*\*\*\*\*\*1234

クレジットカードの種類

VISA

有効期限

9/14

ご注文を確定する ▶