

ブランド所有者向けの AMAZONアソシエイト

この章の概要

Amazonアソシエイトは、ブランド所有者のサイトまたはソーシャルメディアからAmazonで出品している商品ページへのトラフィックを増やす方法を提供し、ブランド所有者がこのトラフィックを収益につなげることができるプログラムです。

Amazonアソシエイトとは何ですか？

Amazonアソシエイトは、無料の広告プログラムです。

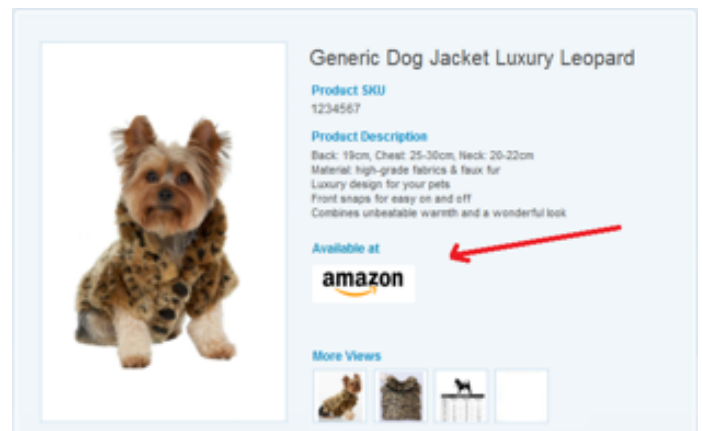
このプログラムにより、ブランド所有者がAmazonで出品している商品の詳細ページへのトラフィックを増やし、収益につなげることができます。Amazonアソシエイトを使うと、自社のWebサイト、ブログ、ソーシャルメディアのチャネルからリンク、ウィジェット、バナーで購入者を誘導し、Amazonに出品している商品の購入を促します。購入者がAmazonで商品を購入すると、ブランド所有者は、購入価格に対し一定の割合の紹介料を獲得できます。

Amazonアソシエイトを使用する理由は何ですか？

Amazonアソシエイトは、Amazonの商品詳細ページへのトラフィックを増やし、商品の売り上げを増やす効果的な方法です。

Amazonアソシエイトは、Amazonの商品詳細ページへの閲覧数を増やし、商品の売り上げを増やす効果的な方法です。購入者がアソシエイトのリンクを使って商品を購入すると、ブランド所有者は、紹介料も獲得できます。その他のメリット：

- ・ 顧客満足度の向上につながります。アソシエイトのリンクは、閲覧中の商品を購入できる場所に直接誘導するため、購入者に好評です。
- ・ 簡単に使用できます。アソシエイトでは使いやすいツールが提供され、簡単にリンクを作成、カスタマイズできます。
- ・ 詳細なレポートを利用できます。リンクの効果を確認できる詳細なレポートを提供しています。
- ・ 参照回数下限はありません。アソシエイトへの参加料は無料です。紹介料を獲得する前に、参照回数や割当数の最低値を達成する必要はありません。すぐに手数料の獲得が始まります。





「Amazonアソシエイトは非常に効果的です。Ankerでは、主に公式Webサイトからトラフィックを誘導しています。Ankerのブランド認知度が向上するにつれて、その相乗効果でAnkerの公式Webサイトへのトラフィックも増加しています。Amazonアソシエイトは、増加中のトラフィックを収益につなげられる、便利なツールです」

👤 Anker社、2016年12月、ワイヤレス用品

Amazonアソシエイトのしくみは？

Amazonアソシエイトの使用を開始するには：

1. 運営規約をお読みください。
プログラム開始前に、[アソシエイトプログラム運営規約](#)を一読し、すべての条件を理解し遵守していただく必要があります。
2. 登録します。簡単なオンライン申請フォームに入力して[登録](#)します。サイトタイプには「ベンダー」を選択します。
3. リンクの作成を開始します。申請が承認されると、すぐにアソシエイトセントラルにアクセスできます。サイトが承認されると、リンクによる成果報酬から紹介料を獲得する資格が自動的に付与されます。
4. Amazonのレポートを活用します。アソシエイトセントラルの売上レポートとトラフィックレポートで、購入されている商品や購入による売上金額を確認できます。

紹介料は、毎月末に支払われます。

ヒント：

テキストリンクとバナーは、最も基本的なタイプの参照リンクで、既存のページに簡単に組み込めます。導入のカスタマイズについては、該当するAmazonの商品広告APIとデータフィードをご覧ください。

Amazonアソシエイトのしくみは？

ストアIDとトラッキングID

アカウントの設定が完了すると、命名規則に従って自動的にストアIDが生成されます。

「YourBusinessName-20」と表示されます。この一意のIDはAmazonアソシエイトのアカウントを識別するもので、すべてリンク、レポート、設定の基本情報となります。ストアIDの代替用もしくは追加用の[トラッキングID](#)を作成するには、「アカウント設定」をクリックして「トラッキングIDの管理」に進みます。

トラッキングIDの例：

ストアID：YourBusinessName-20

トラッキングID #1：BusinessName-StoreLocator-20

トラッキングID #2：BusinessName-300x250-RightRail-20

レポート：

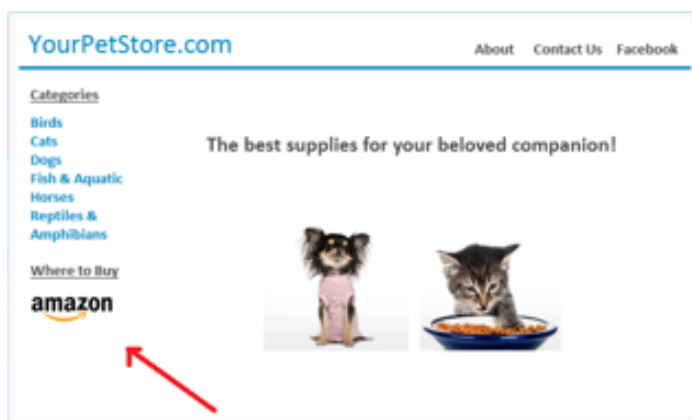
アソシエイトプログラムの効果を確認するには、アソシエイトセントラルのレポートを使用します。

- ・ **売上レポート**：リンクの効果があつた売り上げごとに商品、価格、手数料、収益の内訳が表示されます。
- ・ **トラッキングID概要レポート**：トラッキングIDごとに成果の詳細が記載されています。

ポイント

- ・ 静的リンクから開始します。

最も簡単に購入者をAmazonの商品まで誘導する方法は、ブランド所有者のWebサイトのホームページに「ご購入」や「販売サイト」といったリンクを用意することです。通常ストアフロントのリンクはamazon.com/YourNameのフォーマットで記載します。ストアフロントへの直接リンクを作成し、アソシエイトの追跡機能を使用するには、ストアフロントへのリンクにストアIDを追加する必要があります: Amazon.com/YourName?tag=STOREIDHERE



- ・ ブランド所有者のホームページと商品詳細ページのリンクを入れます。

購入者がWebサイトを訪問してすぐ商品の購入場所がわかるように、ブランド所有者のホームページにリンクを追加することをお勧めします。また、購入者が商品を閲覧中にクリックしてすぐ購入できるように、商品ページにもリンクを作成することをお勧めします。

- ・ ソーシャルメディアを使用します:

購入者をAmazonに誘導するアソシエイトのリンクを使い、Facebook、Twitterなど、ソーシャルメディアのチャンネルで商品を宣伝すると、プログラムを最大限活用できます。

- ・ トラッキングIDを使用します。

別のトラッキングIDを使用すると、個々のリンクやキャンペーンの効果をモニターできます。たとえば、複数のWebサイトを持つブランド所有者は、サイトごとに異なるトラッキングIDを割り当てることで、個々のリンクの効果をより視覚的に把握できます。複数のキャンペーンや取り組みを区別するために、別々のトラッキングIDを使用することもできます。

追加情報

アソシエイトセントラルには、ツールやリソースが多数用意されています。Amazonの[業務契約書](#)、[手数料](#)、[効果に関するヒント](#)を確認してください。

ウィジェット、XML API、データフィードを使用する高度な統合オプションの詳細については、[ウィジェット](#)タブまたはAmazonの[商品広告API](#)のページを参照してください。