

販売促進：売上げアップを狙う 「営業ツール」 スポンサープロダクト広告

スポンサープロダクト広告
開設シリーズ

1	2
3	4

Q

オンラインの売り場、Amazon における
売上げアップのために何をすべきか？



A

まずは**集客**から始めましょう。
商品の告知、売り場への誘導、といった
「営業ツール」での販売促進が効果的といえます。



デスクトップで
17,343,000

の月訪問者数
(日本における実数)¹

月間の Amazon.co.jp 訪問者数



モバイルで
38,561,000

の月訪問者数
(日本における実数)²

- ✓ 集客の重要性は、Amazon の幅広い顧客層からもうかがえます。
- ✓ 商品が見つけれられるのを待つのではない「営業ツール」を使った集客とは。



商品情報の露出

まずは Amazon にある
商品を知ってもらう



売り場への誘導

さらに Amazon の商品詳
細ページを見てもらう



オンライン集客の効率的な「営業ツール」はインターネット広告です。



月間のべ 5,000 万を超える
アクセスのある Amazon のページ
にインターネット広告を配信。



Amazon の顧客へ向けて
インターネット広告を使った
御社の商品情報の露出をはかる。



広告をクリックした顧客を
商品の詳細ページへと誘導。
商品の認知度や売上げの
アップが期待できる。

Amazon.co.jp のお取引会社様専用のインターネット広告！裏面をご覧ください。

1) Nielsen Digital Content Measurement 2018 年 3 月度 ブランドレベル 家庭と職場からのアクセス 2) Nielsen MobileNetView Brand 別ランキング: 2018 年 3 月度

販売促進：売上げアップを狙う 「営業ツール」 スポンサープロダクト広告

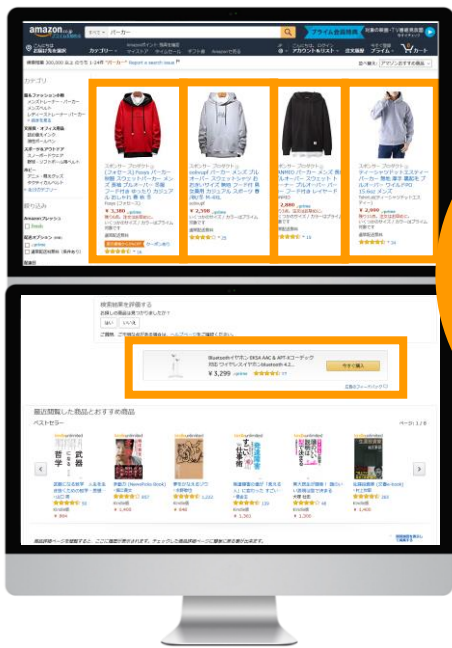
スポンサープロダクト広告
開設シリーズ

1	2
3	4

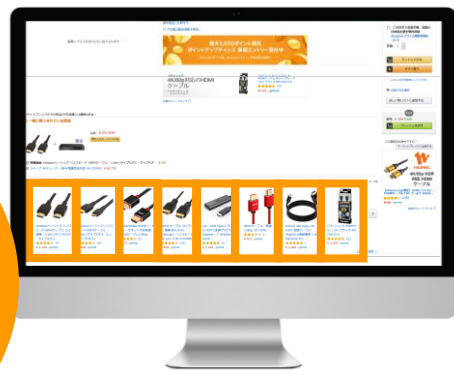
Amazonのお取引会社様の販売促進「営業ツール」がスポンサープロダクト広告です！

売上の最大化を目指し、ご自身で運用できるセルフサービスのインターネット広告です。
Amazonの検索結果ページ、商品詳細ページにある広告枠に商品を露出できます。
広告をクリックしたお客様を、宣伝商品の詳細ページなどへ誘導できます。

検索結果ページ



商品詳細ページ



数多くの
スポンサー
プロダクト広告の
掲載枠が
Amazon.co.jpの
ページにあります

宣伝商品の
詳細ページへと
誘導



気になる3つのポイント

¥ 費用

クリックされた時だけ課金
広告の露出は無料
無料で簡単に広告作成できる

1日あたりのご予算は
100円から設定可能
自分でいつでも変更管理



効果

Amazon.co.jp内に広告表示し
そのまま購入ページへと誘導
費用対効果を実感しやすい

広告を経由した売上高や
かかった広告費を
いつでもレポートで確認



手間

広告設定は数分で完了
予算も宣伝商品も
自分でコントロールできる

広告キャンペーン
1つあたりの作成時間は
わずか数分

スポンサープロダクト広告は、Amazon Advertisingの広告アカウントがあれば作成できます。

Amazon Advertisingの広告アカウントは簡単に無料で開設できます。

ベンダーセントラル・e託販売サービスの「集客強化」タブより
Amazon Advertisingの広告アカウントを作成ください。

※各サービスの詳細な情報、細則等は、下記URLでご確認下さい。
advertising.amazon.co.jp/products/sponsored-products

