

# 省心定制广告，一键开启惊喜

## 东莞 服装品类卖家

入驻亚马逊日本站点不到一年，开启了后台免费创建的自动广告

### “定制自动广告一键开启”服务

2018年10月，第四季度节日旺季，亚马逊广告特地推出此项服务，为中国卖家免费创建广告，以助力旺季冲刺。

卖家只需点击“启动”按钮，就可以一键开始广告之旅。更贴心的是，这一自动广告是依据产品生命周期创建多个不同策略的广告组，并针对ASIN的流量和销量记录制定不同的竞价和预算。



“

**新卖家一定要尽早开广告，特别是新品有了展示才有销售机会，总之开广告总归好过不开广告。**

”

黄小姐，亚马逊广告营销负责人

让我们来看看使用了这一服务的真实卖家反馈：

### 情况

我们是来自深圳的小小卖家，入驻亚马逊日本站点不到一年，卖服装类产品，是广告运营的小白新手。以前我们自己做广告，开了自动和手动，ACOS相当高，要超过100%，让我们很头疼。

### 措施

我们时常关注亚马逊广告的微信公众号等官方宣传渠道，从直播里了解到有免费开广告的服务，就在问卷调查中留下了信息。没多久就发现后台有了“Advertising”开头的不是我们自己创建的广告，我们立即开启了。

> 关注亚马逊广告官方宣传并积极与我们互动，是新手卖家入门的最好渠道

### 收获

没想到，效果让我们非常惊喜！开了一周后已经看到了效果，两周后出单量开始集中，以前两三天才出一单，现在每天都能出好几单。ACOS稳定在25%-35%。以前卖不出去的玫红色裤子甚至都断货了。

> 好广告要搭配库存管理，避免断货，才能将广告的作用发挥出来哦

亚马逊免费给我们开广告，对我们这种新手卖家特别有帮助，简单方便，效果比自己做的好，引导我们快速入门。我们有一个困惑，就是新品的出单量不如已经热卖的产品好，都是一样的广告，为什么两周以后新品看不到效果呢？

> 广告要经过一段时间运营，数据积淀才会看到效果，记得要保持在线

amazon advertising