

利用亚马逊广告实现目标

向更多买家介绍您的品牌和商品。我们的自助型解决方案可以帮助您提升曝光度、促进在亚马逊站点上的销量并实现业务目标。

商品推广

在搜索结果页和商品详情页上推广商品，以提高在亚马逊站点上的流量和销量。只需花几分钟，您就可以启动第一个广告，并且只有在产生点击时，才需要付费。



1. 选择要进行广告宣传的商品。
2. 设置您的预算。每天只需 \$10 就可以帮助您提高销量。
3. 选择自动投放，亚马逊会替您选出关键词，匹配与您商品相关的消费者。输入一个竞价，您的工作就完成了。
4. 如果您已经确定想要投放的关键词或者商品，那就使用手动投放。

品牌推广*

这种广告会出现在搜索结果中，帮助您提升品牌认知度和并与消费者互动。您可以展示您的商品，加上您的商标和自定义标题。



1. 选择至少 3 件您想要推广的商品。
2. 添加您的商标和标题。
3. 确定要投放的关键词和点击竞价。
4. 选择导流到哪里。您可以将广告链接到品牌旗舰店（需要完成“亚马逊品牌注册”），也可以创建一个自定义页面，包含您选择的商品信息列表。
5. 提交广告审核。我们将在 72 小时内进行审核。通过批准之后，您的广告将自动开始投放。

品牌旗舰店*

在亚马逊上使用自定义多页面品牌旗舰店来推广您的品牌和商品。品牌旗舰店可以免费使用并且易于创建，面向完成“亚马逊品牌注册”的卖家。



1. 使用预先设计的模板或拖放模块为您的商品和品类创建页面。
2. 添加视频、文本和图片，讲述您的品牌故事，并生动地展示您的商品。
3. 提交您的品牌旗舰店以供审核。我们将在 72 小时内进行审核。通过批准之后，您的品牌旗舰店将自动上线。
4. 通过亚马逊上的品牌推广和亚马逊站外媒体吸引买家进入您的品牌旗舰店。

常见问题

在 Amazon.com 上	商品推广	品牌推广	品牌旗舰店
广告展示位置	<p>搜索结果的顶部以及搜索结果的其余位置旁边。</p> <p>商品详情页面非首屏。</p>	搜索结果上方和搜索结果内。	不适用
投放	<p>关键词投放：选择买家在购买商品时可能搜索的相关关键词。</p> <p>商品投放：选择买家为了购买您的商品而可能访问的相关商品详情页面。</p>	关键词投放：选择买家在购买商品时可能搜索的相关关键词。	不适用
导流落地页	商品详情页面	您的品牌旗舰店、商品列表页面或商品详情页面	商品详情页面
每日建议预算	\$10*	\$10*	不适用；品牌旗舰店可以免费使用
付款方式	信用卡或借记卡：允许使用个人卡或公司卡。符合条件的用户可以使用“从付款中扣除”和发票选项。	信用卡或借记卡：允许使用个人卡或公司卡。符合条件的用户可以使用“从付款中扣除”和发票选项。	不适用；品牌旗舰店可以免费使用
销售报告明细	商品和关键词级别	关键字级别	页面级别
提示	从自动投放着手。这种方式快速、简单，可以帮助您了解买家是如何找到您的商品。	“品牌新买家”指标可以帮助您了解怎样在亚马逊上吸引新买家。	将品牌推广活动与品牌旗舰店相关联，吸引更多流量。

已经准备好了吗？那就赶快开始吧：

登录卖家后台，将鼠标移动到在菜单栏的“广告”上，点击“广告活动管理”。您也可以点击gs.amazon.cn/sponsored-products.htm进行注册，或者查看网站上更多我们的解决方案。

*美国、加拿大站点：\$10。英国站点：£10。德国、法国、意大利和西班牙站点：€10。日本站点：¥1,000。澳大利亚站点：\$15。