

販売事業者向け新広告サービス「Amazon スポンサー プロダクト」9月下旬より提供 ～ビッグデータを活用したクリック課金型 キーワード広告で、効率的に売上拡大を支援～

Amazon.co.jp(以下 Amazon)は、2014年9月下旬より、Amazon マーケットプレイスで出品している販売事業者向けの新しい広告サービス「Amazon スポンサー プロダクト」の提供を開始いたします。本サービスは、大口出品サービスにご登録いただいている法人の販売事業者を対象としています。

「Amazon スポンサー プロダクト」は、Amazon の検索結果ページなどに広告として商品を掲載することのできる、クリック課金型 キーワード広告です。本サービスは、セルフサービスで簡単かつ手軽な価格で利用が可能です。

さらに、販売事業者は、どの広告がクリックされ効果的に売上に貢献したかを確認できる広告の効果測定ツールを、無料で使用できます。

このサービスにより、販売事業者は出品中の商品を検索結果の上位ページへ広告掲載することができるため、お客様に見てもらいたい新商品やセール商品などを、スピーディーに露出拡大することができます。

一番の特徴は、「オート ターゲティング」機能です。広告掲載したい商品の選択、予算の設定だけで、自動的にユーザーが入力する膨大な検索キーワードのビッグデータを活用し、適切な検索キーワードに対して広告を掲載する機能です。これにより、比較的広告料金が低いロングテールキーワードや、これまで見過ごされてきたキーワードに対し、タイムリーに広告を掲載できる機能となっています。広告設定に不慣れた販売事業者でも、短時間で簡単に広告を掲載が可能です。



<「Amazon スポンサー プロダクト」検索結果ページイメージ>

「Amazon スポンサー プロダクト」の特徴

- 1. セルフサービスで利用開始できる新たな広告サービス**
出品管理ツール「セラーセントラル」上で「商品の選択」、「キーワードの選択」、「入札額の設定」、「予算の設定」の4ステップだけで簡単に利用できます。また「オート ターゲティング」を設定することで、Amazon が自動的に関連性のある検索キーワードに対して広告を掲載します。
- 2. 費用対効果が明瞭なクリック課金型広告**
お客様が広告をクリックした場合のみ料金が発生する仕組みです。価格は1クリック2円からのオークション形式となっており、お客様の誘導数が広告料に対応するため、広告の費用対効果が明瞭で効果的に広告を活用していただけます。
- 3. わかりやすい広告効果測定**
広告の閲覧数やクリック数、売上など購買プロセス全体の指標を無料の広告効果測定ツールで簡単に確認できます。広告効果に応じた予算設定や広告の一時停止や終了がフレキシブルにでき、より効率的な広告を掲載することができます。

なお、本サービスの受付開始については、出品管理ツール「セラーセントラル」上で、販売事業者様にご案内させていただきます。

Amazon は、今後もお客様および販売事業者のさらなる利便性を追求し、サービスの強化に努めてまいります。



<Amazonマーケットプレイスについて>

「Amazon マーケットプレイス」は、Amazon のビジョンである「地球上でもっともお客様を大切にすること」、「地球上でもっとも豊富な品揃えを提供すること」を追求して品揃えの強化を実現していくための重要なプログラムです。2000年11月にAmazon.comでのサービスを開始し、日本では2002年にAmazon.co.jpでのサービスをローンチしました。2007年には法人の販売事業者による商品販売サービス「マーチャント@amazon.co.jp」も導入し、現在、「Amazon マーケットプレイス」を通じて多くの販売事業者にも多様な商品をリスティングいただいています。

また、「Amazon マーケットプレイス」は、2つのコンセプトをあわせもっています。1つは、Amazonで商品を購入するお客様のために、「Amazon マーケットプレイス」を通じてより多くの選択肢を提供できるということで、利便性も重視しています。Amazonでは、1つの商品に関する複数のリスティングが1ページの商品詳細ページに集約されているため、お客様はその1ページを見るだけで、商品価格、配送料、納期など、ほしいものに関する条件を簡単に比較でき、ほしいものを、最も買いやすい条件で、簡単に探すことができます。そしてもう1つのコンセプトは、「Amazon マーケットプレイス」に参加する販売事業者のために、Amazon.co.jpの集客力、マーケティング技術力、販売力を提供するということです。販売事業者には商品をリスティングいただくだけで、Amazonの信頼性の高いテクニカルサポート、販促マーケティングやカスタマーサービスなどのビジネスサポートを、自社商品のEC販売にオールインワンの料金プランでご利用いただけます。商品紹介ページの作成から代金回収まで、そして、SEOやSEM対策からレコメンド機能、アソシエイト・プログラムやメールマガジン配信など、通常は手間と費用がかかる複雑な販促活動はAmazonがサポートするため、商品の品揃えの拡充とリスティングの強化に集中していただくのみで、Amazonでのビジネス拡大を推進していただけます。より多くの販売事業者に「Amazon マーケットプレイス」で商品を販売いただくことにより、Amazonはより豊富な品揃えを実現することができます。

Amazon.com について

Amazonは1995年7月にWorld Wide Web上でスタートしました。Amazonは3つの理念を指針としています。競合ではなくお客様を起点にした思考・行動、創造のための情熱、そして長期的な発想です。カスタマーレビュー、1-Click注文、パーソナライズされたおすすめ商品機能、Amazonプライム、フルフィルメント by Amazon (FBA)、アマゾン ウェブ サービス(AWS)、Kindleダイレクト・パブリッシング、Kindle、Fire Phone、Fireタブレット、Fire TVなどは、Amazonが先駆けて提供している商品やサービスです。

本件に関する報道関係者からのお問合せ先

アマゾン ジャパン株式会社	プレス対応	Tel: 03-6367-4117	プレス対応	E-mail: press@amazon.co.jp
株式会社プラップジャパン		Tel: 03-4580-9103		E-mail: pr-amazon@ml.prap.co.jp