



<Media Alert>

2016年1月20日

Amazon マーケットプレイスでの出品方法や売上促進のポイントがわかる 販売事業者向け無料 e ラーニング「Amazon 出品大学」を開始 ～ 気軽に学べる 50 以上の講座を提供 ～

総合オンラインストア Amazon.co.jp (以下、Amazon) は、本日 2016 年 1 月 20 日 (水)、出品サービス「Amazon マーケットプレイス」での出品方法や売上促進のポイントがわかる、販売事業者向け無料 e ラーニング「Amazon 出品大学」(www.amazon.co.jp/daigaku) を開始しました。「Amazon 出品大学」は、50 以上の講座から構成され、新規の販売事業者向けの「Amazon マーケットプレイス」での出品方法のほか、既存の販売事業者の購買率向上のポイントや利用可能なレポートやデータの閲覧方法を無料でご案内しています。また、海外に拠点を置く販売事業者に向け、英語の講座も一部ご用意しています。なお、「Amazon 出品大学」は中国、アメリカ、インド、カナダに続いて、日本が 5 番目の開始となります。

Amazon の日本国内における販売事業者数は個人・法人を合わせ約 183,000 (2015 年 12 月 31 日現在) となっております。この「Amazon 出品大学」では、出品後も販売事業者が好きな時に気軽に無料で売上促進のポイントや出品のノウハウを学べる講座をご用意しているのが特長です。講座数は、今後順次追加していく予定です。

Amazon は、より多くの事業者に「Amazon マーケットプレイス」に出品いただくことで、お客様へのさらなる豊富な品揃えの提供を目指すとともに、販売事業者のビジネスを支援してまいります。

Amazon出品大学 (コンテンツが表示されない場合はこちらからご覧ください)

出品を始めてみよう
商品登録しよう
注文を管理しよう
初めてのFBA
魅力的な商品画像を用意しよう
閲覧数を上げるには
閲覧数アップの仕組みを理解しよう
商品検索対策(検索キーワード)
わかりやすい商品名
絞り込み機能対策(ブランド名)
絞り込み機能対策(ブラウザ/ノード、リファインメント)
オリジナル商品の開発と出品
閲覧数を上げる機能を利用しよう
購買数を上げるには
購買数を上げる機能を利用しよう
FBAをもっと便利に使いこなそう
Amazon出品コーチを利用しよう
売上促進機能を活用しよう
レポートとデータを活用しよう

商品検索対策(検索キーワード)
購入者が商品を検索した時に検索結果に表示されるための検索キーワードの設定についてご説明します。

PDF版はこちらをご覧ください
PDF版を見る >

動画版はこちらをご覧ください

検索キーワード設定のポイント
商品の目的や特徴にあったキーワード設定が重要

「帽子」で検索。25万件ヒット
「帽子 キッズ 日よけ」では3,000件に

Amazon 出品大学でご利用したツールやレポートはこちらからもご覧ください。
・ヘルプ、検索キーワードの設定
・ヘルプ、売上キーワード

ご覧いただいたコンテンツへのご意見を聞かせください
Amazon出品大学アンケートフォーム

Amazon出品大学トップページへ戻る

「Amazon出品大学」



<概要>

- 名称・URL: 「Amazon出品大学」(www.amazon.co.jp/daigaku)
- 開始日: 2016年1月20日(水)
- 内容: 出品サービス「Amazonマーケットプレイス」での出品方法や売上促進のポイントがわかる、販売事業者向け無料eラーニング
- 講座数: 50以上(日本語版:51講座、英語版:2講座) ※今後、順次追加予定
- 講座項目:
- ・出品をはじめよう
 - ・商品を登録しよう
 - ・注文を管理しよう
 - ・初めてのFBA
 - ・魅力的な商品画像を用意しよう
 - ・閲覧数を上げるには
 - ・閲覧数を上げる機能を利用しよう
 - ・購買率を上げるには
 - ・購買率を上げる機能を利用しよう
 - ・FBAをもっと便利に使いこなそう
 - ・Amazon出品コーチを利用しよう
 - ・売上促進機能を活用しよう
 - ・レポートとデータを活用しよう
- 講座形式: PDFファイルおよび動画

<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様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様に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様のために、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。販売事業者様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様に「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4つの理念を指針としています。競合他社ではなくお客様を起点にすること、創造への情熱、優れた運営へのこだわり、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、Amazon Echo、Alexa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い合わせ先

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: 03-4580-9101
E-mail: pr-amazon@ml.prap.co.jp