

eBay 広告運用ガイドブック



広告商品リニューアルと統一

便利な操作インターフェース

柔軟な広告管理

eBay広告チーム 2026年

目次

01 広告管理画面 (Advertising Dashboard)

01-1 広告管理画面 (Advertising Dashboard)

01-2 キャンペーン管理画面 (Campaign Dashboard)

02 Promoted Listings

02-1 Promoted Listings - General

02-2 Promoted Listings - Priority

03 Promoted Offsite

04 Promoted Stores

広告管理画面



Advertising Dashboard

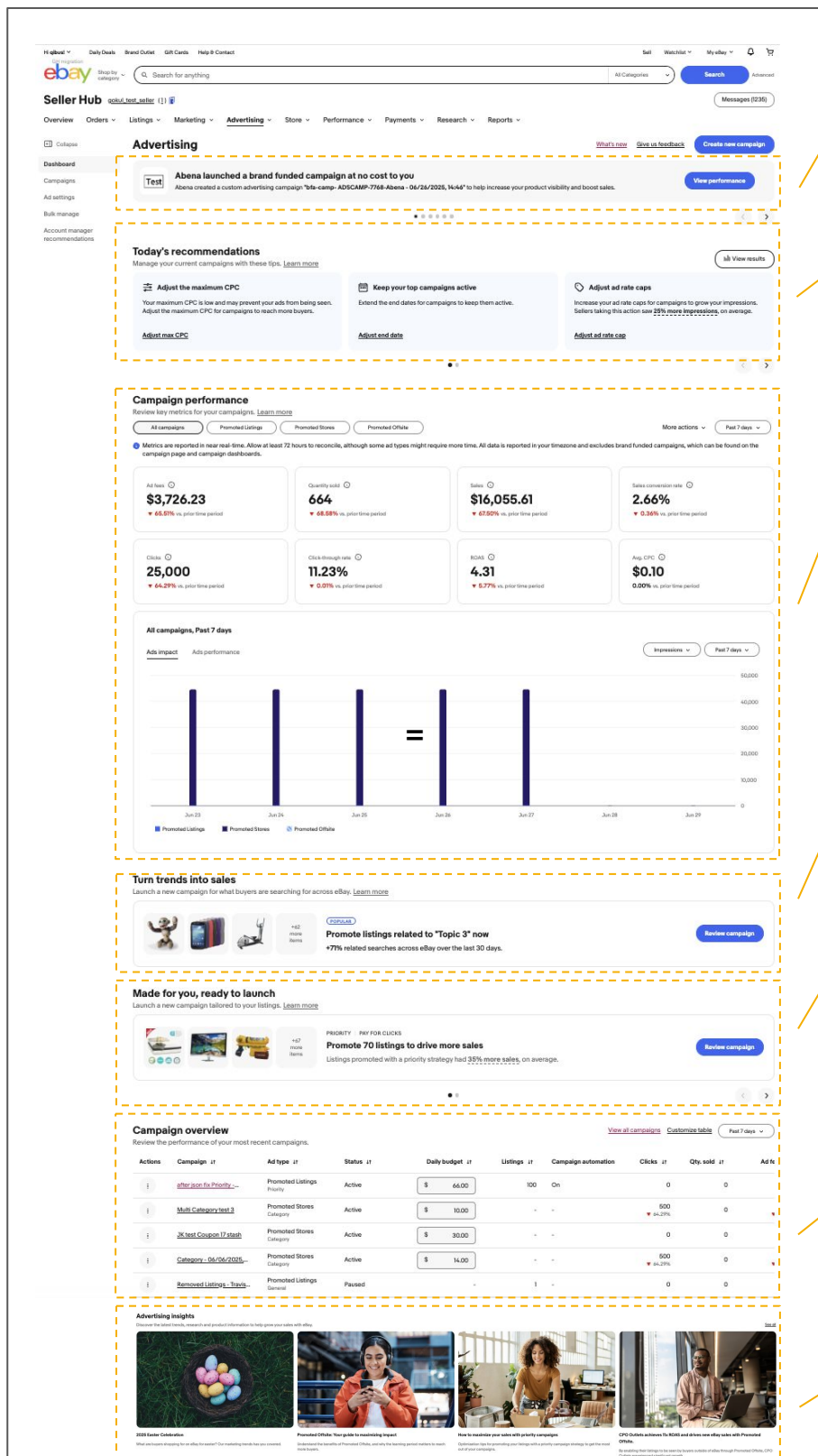
広告管理画面 (Advertising Dashboard)

キャンペーン管理画面 (Campaign Dashboard)

01.1 広告管理画面

広告管理画面: Advertising dashboard

新規および既存のすべての広告キャンペーンについて、キャンペーンのインサイト、推奨事項、パフォーマンス指標を確認し、新しい広告管理画面で出品のパフォーマンスを最適化してeBayでのビジネスを成長させることができます。



バナーはこちらで確認し、オファーやプロモーション情報をご覧ください。

本日のおすすめ (Today's recommendations)

広告効果を最適化するための、パーソナライズされた実行可能な推奨事項を入手できます。

キャンペーンパフォーマンス (Campaign performance)

各広告商品のパフォーマンスを深く理解できます。

需要の動きに基づくキャンペーン (Trend-based campaigns)

eBay.ai を利用して、すぐに開始できるキャンペーンを設計します。

おすすめのキャンペーン (Suggested campaigns)

過去のデータとeBayのベストプラクティスに基づき、いつでも開始できる広告キャンペーンを設計します。

キャンペーン概要 (Campaign overview)

最近運用した広告キャンペーンを確認できます。

広告インサイト (Advertising insights)

eBay広告ブログで最新の業界ニュース、調査、製品発表を確認できます。

01.1 広告管理画面

本日のおすすめ(Today's recommendations)

毎日、パーソナライズされたキャンペーン推奨事項を提供し、広告キャンペーンの最適化を支援することで、販売の可能性と広告費の投資収益率を高めます。

Today's recommendations

Manage your current campaigns with these tips. [Learn more](#)

 **Improve ad visibility**

Add keywords to <campaign name>. Sellers who added relevant keywords to campaigns with low impressions saw **2x more clicks**, on average (data from Sep 2023 to Dec 2023).

[Adjust keywords](#)

 **Stay competitive**

Increase keyword bids in <campaign name>. Sellers who increased keyword bids for campaigns with low impressions had **3.5x more clicks**, on average (data from Sep 2023 to Dec 2023).

[Adjust bids](#)

 **Keep driving sales**

Relaunch <campaign name>. Sellers saw over **30% more sales** when using a priority campaign strategy compared to non-promoted items, on average (data from May 2023 to Oct 2023).

[Adjust end date](#)

使い方

プロモートリスティング広告キャンペーンの成功率を最大限に高めるためにeBayは広告投資収益率(ROAS)、出品の質、広告が潜在バイヤーをどれだけ効果的に引きつけているか、最新の市場トレンドなどの主要なパフォーマンス指標を綿密に監視しています。

Add keywords

Add 18 keywords in Winter shoes campaign to help get your ads seen by more buyers.

Ad group Adidas sneakers	New keywords (3) Sneakers, Adidas shoes, Adidas sneakers	Add ▼
Ad group Winter boots	New keywords (15) Boots, Women's boots, Winter boots, +12 more	Add ▼

[Add all](#)

[Adjust bids](#) [Adjust end date](#)

1. 広告キャンペーンに適用したい推奨事項を選択します。

2. ポップアップウィンドウで広告キャンペーンの推奨事項を確認し、広告キャンペーンに適用します。

以下の場合、「本日のおすすめ」が表示されないことがあります：

- 広告キャンペーンが順調に進んでおり、推奨事項を必要としていない。
- 広告キャンペーンが新規であり、適切な推奨事項を取得するための十分なデータがまだ蓄積されていない。

01.1 広告管理画面

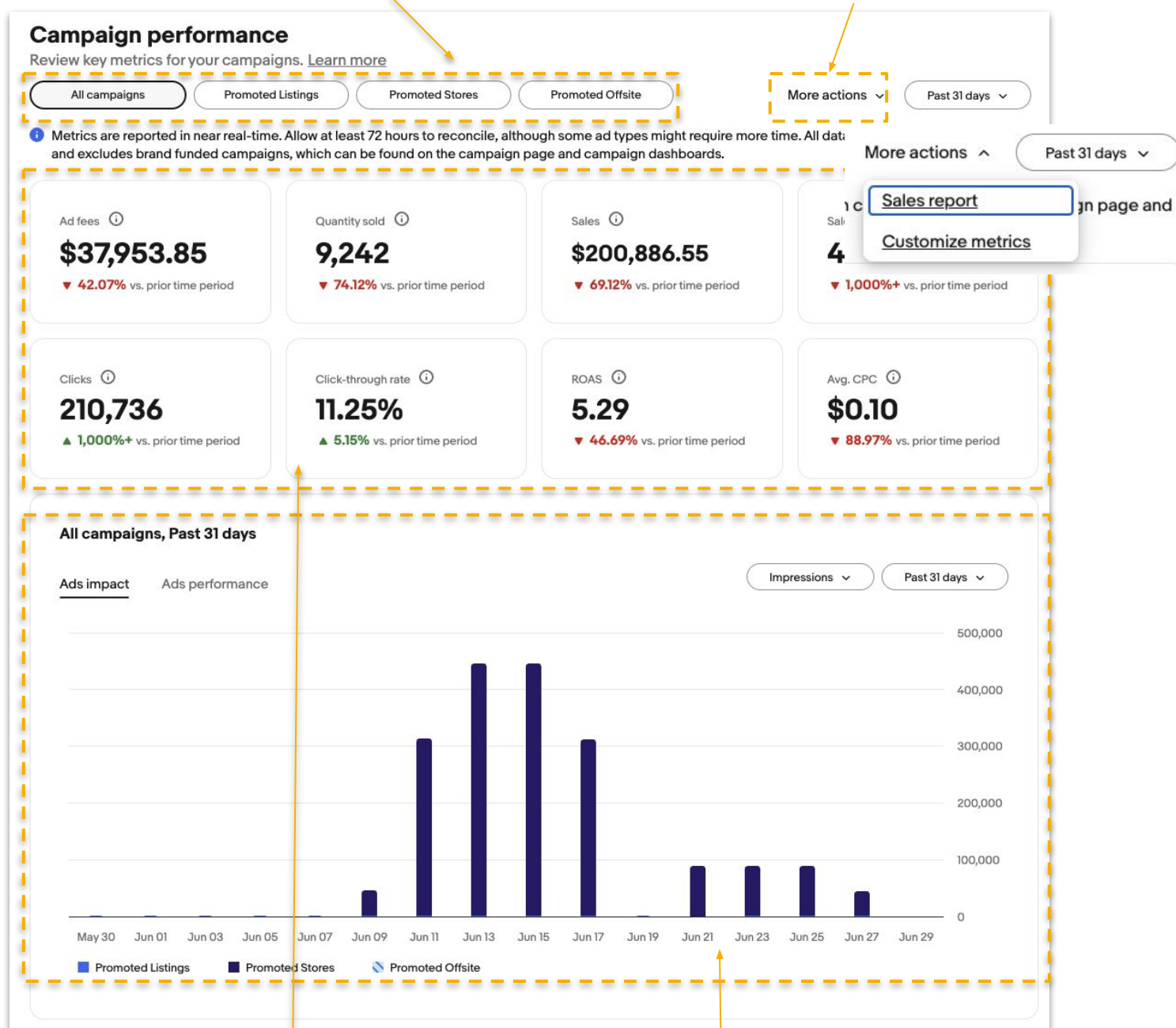
キャンペーンパフォーマンス (Campaign performance)

リアルタイムデータを通じて、各広告タイプの効果を深く掘り下げ、広告キャンペーンを最適化します。

上部には、対応する期間における各指標の広告パフォーマンスが表示されます。下部には、広告のインプレッション数、クリック数、売上高、自然売上高のトレンド分析が表示されます。

ここで異なる広告タイプをフィルタリングして、対応するデータを確認できます。

ここで、売上レポートをダウンロードしたり、表示するデータタイプをカスタマイズしたりできます。



主要な指標のパフォーマンスとトレンドを確認します。

グラフで異なる指標のパフォーマンスを確認します。

01.1 広告管理画面

キャンペーンパフォーマンス (Campaign performance)

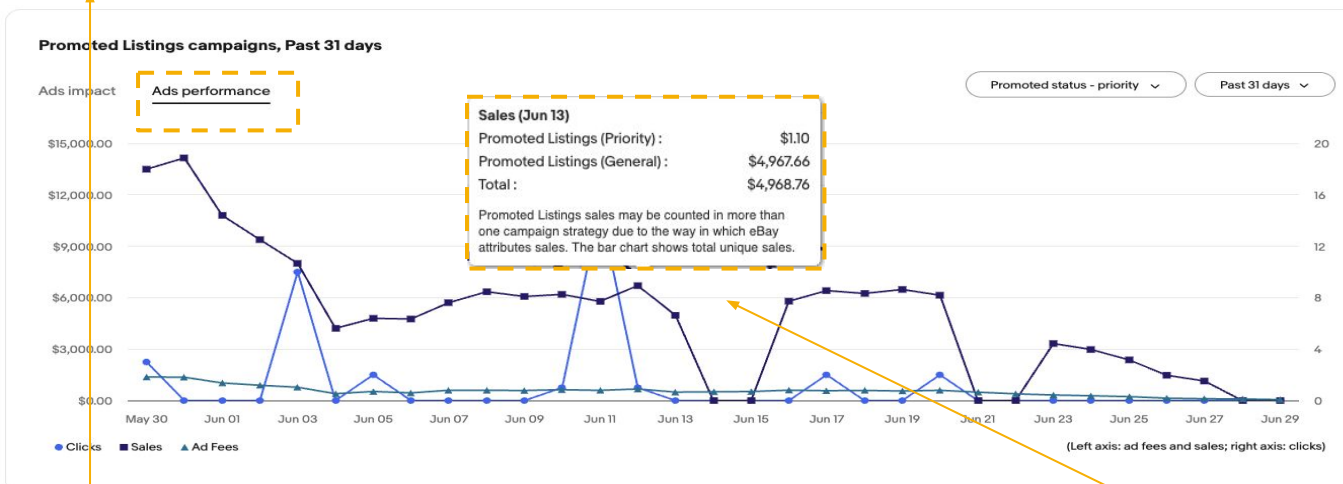
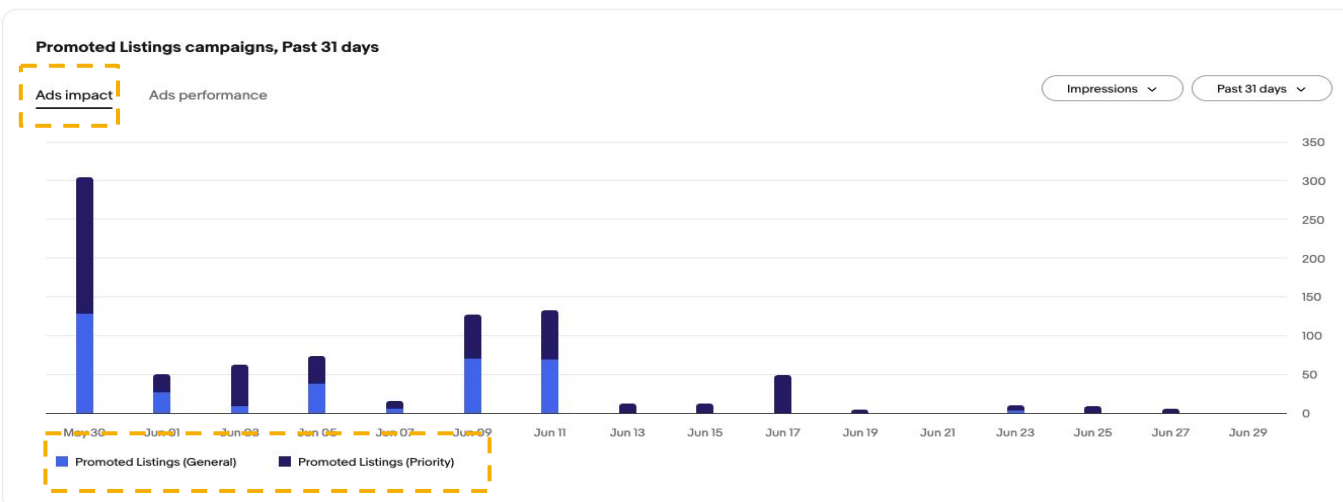
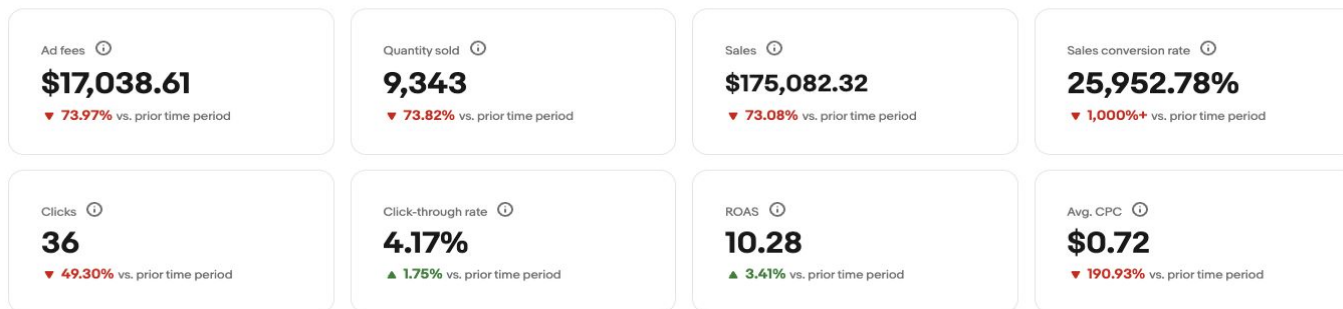
「Promoted Listings」をクリックして、関連データを確認します。

Campaign performance

Review key metrics for your campaigns. [Learn more](#)

All campaigns Promoted Listings Promoted Stores Promoted Offsite More actions Past 31 days

Metrics are reported in near real-time. Allow at least 72 hours to reconcile, although some ad types might require more time. All data is reported in your timezone and excludes brand funded campaigns, which can be found on the campaign page and campaign dashboards.



「Ads Impact」(広告影響)の下にある棒グラフを探します。このグラフには、Promoted Listings – General (General)とPromoted Listings - Priority (Priority)を表す色分けされたブロックが表示され、効果を直感的に比較できます。

より詳細なインサイトを得るには、「Ads Performance」(広告効果)セクションに移動し、クリック数、売上高、広告費用を示す折れ線グラフを探します。このグラフ上のデータポイントにマウスカーソルを合わせると、2つの戦略キャンペーンの効果指標を確認できます。

01.1 広告管理画面

キャンペーン概要 - Campaign overview

最近のeBay広告キャンペーンの効果を確認できます。ここではキャンペーン管理画面に素早くアクセスし、キャンペーンを簡単に編集できます。

Campaign overview								
Review the performance of your most recent campaigns.								
	View all campaigns	Customize table	Past 31 days ▾					
Actions	Campaign ↕	Ad type ↕	Listings ↕	Status ↕	Daily budget ↕	ROAS ↕	Qty. sold ↕	Avg. CPC ↕
⋮	jpei Priority - 03/06/2025, 17:24	Promoted Listings Priority	100	Active	\$ 7.00	0.00	0	\$0.00
⋮	Pranav test 2	Promoted Offsite	-	Active	\$ 16.00	7.80 ▼ 73.65%	0	\$0.10 ▼ 6.11%
⋮	for jiahao - https: adsunified2275.stratus.qa. ebay.com	Promoted Listings Priority	100	Active	\$ 7.00	0.00	0	\$0.00
⋮	Test Campaign Guidance1741251684037	Promoted Listings Priority	1	Active	\$ 1000.00	8.67	2,330	\$1.19
⋮	Test Campaign Guidance1741251681913	Promoted Listings Priority	1	Active	\$ 1000.00	8.67	2,330	\$1.19

使い方

「Action」列の3つの点をクリックすると、キャンペーンの編集、終了、レポートの生成ができます。

「View all campaigns」をクリックすると、すべてのキャンペーンを確認できます。

Campaign overview								
Review the performance of your most recent campaigns.								
	View all campaigns	Customize table	Past 31 days ▾					
Actions	Campaign ↕	Ad type ↕	Listings ↕	Status ↕	Daily budget ↕	ROAS ↕	Qty. sold ↕	Avg. CPC ↕
⋮	jpei Priority - 03/06/2025, 17:24	Promoted Listings Priority	100	Active	\$ 7.00	0.00	0	\$0.00
⋮	Pranav test 2	Promoted Offsite	-	Active	\$ 16.00	7.80 ▼ 73.65%	0	\$0.10 ▼ 6.11%
⋮	for jiahao - https: adsunified2275.stratus.qa. ebay.com	Promoted Listings Priority	100	Active	\$ 7.00	0.00	0	\$0.00
⋮	Test Campaign Guidance1741251684037	Promoted Listings Priority	1	Active	\$ 1000.00	8.67	2,330	\$1.19
⋮	Test Campaign Guidance1741251681913	Promoted Listings Priority	1	Active	\$ 1000.00	8.67	2,330	\$1.19

キャンペーン名をクリックすると、キャンペーン詳細ページにアクセスでき、さらに多くのデータ指標と詳細情報を取得できます。

ここでキャンペーン予算を変更できます。

01.1 広告管理画面

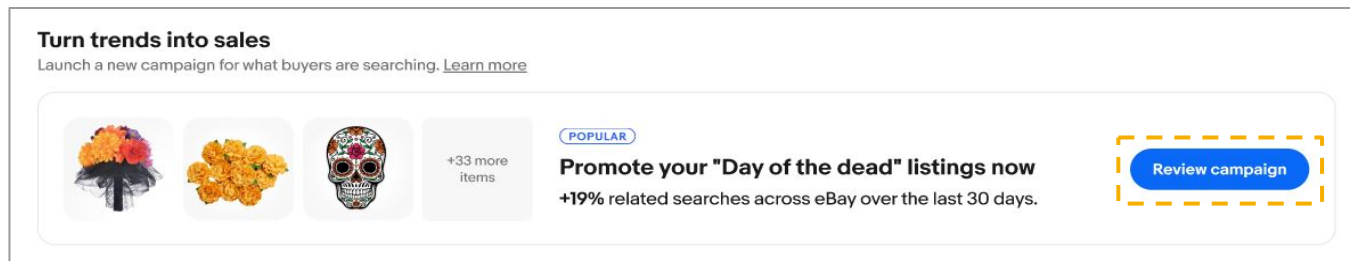
需要の動きに基づくキャンペーン (Trend-based campaigns)

需要の動きに基づくキャンペーンは、現在のトレンドに焦点を当てます。eBayはサイト上で検索されている新しいトレンドを継続的に特定し、出品に関連する情報が見つかった場合に、設定済みのキャンペーンを推奨します。ワンクリックで開始することも、設定を調整してから開始することもできます。

注意: 需要の動きに基づくキャンペーンは、Promoted Listings - Priorityのみを使用して出品をプロモートします。

使い方

1. 「Review campaign」を選択して、開始するキャンペーンを確認します。

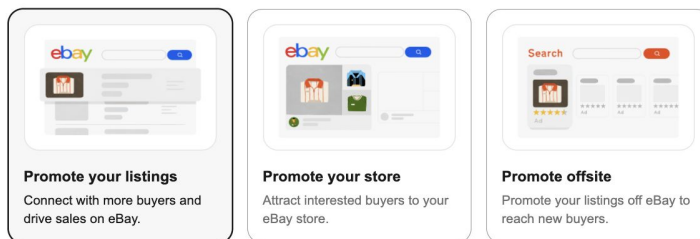


2. 事前に構築されたキャンペーンの詳細(キャンペーンタイプ、入札単価など)を確認し、準備が整ったらキャンペーンを開始します。



Campaign setup

Create a new campaign



Choose your campaign strategy

This determines your level of access to ad placements, controls, and how you'll be charged. [Help me choose](#)

General

▲ 100% more visibility, on average.*

- ✓ Basic access to ad placements across eBay
- ✓ Pay per sale - only pay a fee when an item sells
- ✓ Accelerate sales on any type of listing, especially useful on low quantity listings

Priority

▲ 200% more visibility, on average.*

- ✓ Preferential ranking in ad placements across eBay
- ✓ Pay per click - only pay for clicks on your ads
- ✓ Multiply sales on multi-quantity listings, especially useful in highly competitive categories

*Comparing promoted to non-promoted items. Results may vary. Internal eBay data (Jan 2024 - Mar 2024).

01.1 広告管理画面

おすすめのキャンペーン (Suggested campaigns)

おすすめのキャンペーンは、過去のデータとeBayのベストプラクティスに基づいて、出品をすぐに開始できるキャンペーンを設計します。おすすめのキャンペーンは完全に最適化された広告キャンペーンを作成するため、より早くより多くの商品を販売できます。

使い方

1. 「Review campaign」を選択して、キャンペーンを確認します。

Made for you, ready to launch

Launch a new campaign tailored to your listings. [Learn more](#)



PRIORITY | PAY FOR CLICKS

Promote 58 listings to drive more sales

Listings promoted with a priority strategy had **35% more sales**, on average.

[Review campaign](#)

2. 事前に構築されたキャンペーンの詳細(キャンペーンタイプ、入札単価など)を確認し、準備が整ったらキャンペーンを開始します。

ebay Campaign setup

Create a new campaign

Promote your listings
Connect with more buyers and drive sales on eBay.

Promote your store
Attract interested buyers to your eBay store.

Promote offsite
Promote your listings off eBay to reach new buyers.

Launch a campaign designed just for you
We've designed a campaign tailored for your high-potential listings and optimized with best practices. [Apply settings](#)

Choose your campaign strategy
This determines your level of access to ad placements, controls, and how you'll be charged. [Help me choose](#)

General

▲ **100%** more visibility, on average.*

- ✓ Basic access to ad placements across eBay
- ✓ Pay per sale - only pay a fee when an item sells
- ✓ Accelerate sales on any type of listing, especially useful on low quantity listings

Priority

▲ **200%** more visibility, on average.*

- ✓ Preferential ranking in ad placements across eBay
- ✓ Pay per click - only pay for clicks on your ads
- ✓ Multiply sales on multi-quantity listings, especially useful in highly competitive categories

*Comparing promoted to non-promoted items. Results may vary. Internal eBay data (Jan 2024 - Mar 2024).

Add listings
Select your listings individually, create rules, or import in bulk.

+28 more items

[Manage listings](#) 34 listings in this campaign

Ad rate impact ⓘ

N/A

Your ad rate impact could not be calculated.

❗ The system has insufficient data to calculate the estimated impression share of this campaign. Please select additional listings or try again later.

Help & resources

We're here to help you create effective ad campaigns that connect you with buyers across eBay and beyond.

- Learn the basics of campaign creation in [Seller Help](#)
- [Give us feedback](#)

01.2 キャンペーン管理画面

キャンペーン管理画面 (Campaign Dashboard) の概要

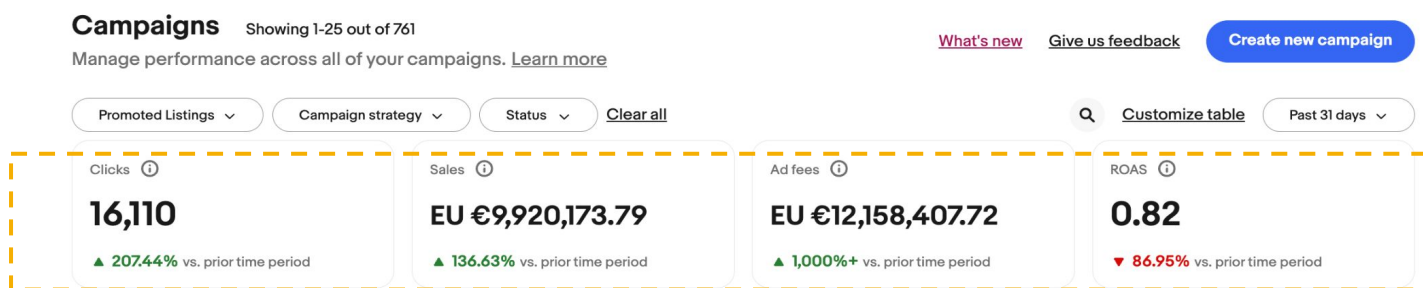
キャンペーン管理画面へのアクセス方法:

パス1: 広告管理画面 (Advertising dashboard) に入り、キャンペーン概要欄 (Campaign overview) で「View all campaigns」をクリックします。

パス2: 広告管理画面 (Advertising dashboard) に入り、左側のナビゲーションメニューの「Campaign」タブをクリックします。

使い方

ここで、フィルタリングされた広告キャンペーンのクリック数、売上高、広告費用、ROASを確認します。



ここで異なる広告タイプ、広告戦略、広告ステータスをフィルタリングして、対応する広告キャンペーンを確認できます。

Dashboard

Campaigns

Campaigns

Showing 1-25 out of 474

Manage performance across all of your campaigns. [Learn more](#)

[What's new](#) [Talk to an expert](#) [Give us feedback](#) [Create new campaign](#)

Promoted Listings

All

Promoted Listings

Promoted Stores

Promoted Offsite

Campaign strategy

All

General strategy

Priority strategy

Status

All

Active

Paused

Scheduled

Ended

Pending

Clear all

Ad fees

\$101.13

1,000%+ vs. prior time period

ROAS

1414.02

No activity in the prior time period

	Actions	Campaign	Status	Daily budget	Listings	Impressions	Clicks
☐	:	Advanced Campaign 11/28/2023 12:30:47	Active	\$ 17.60	65	0	0
☐	:	sdfasdf Promoted Listings Priority	Active	\$ 11.00	6	0	0
☐	:	Priority - 07/11/2024, 10:31 Promoted Listings Priority	Active	\$ 22.00	88	0	0
☐	:	Suggested Priority - 07/30/2024, 14:12 Promoted Listings Priority	Active	\$ 5.50	0	0	0
☐	:	Suggested Priority - 07/30/2024, 11:17 Promoted Listings Priority	Active	\$ 12.00	51	0	0
☐	:	Priority - 07/30/2024, 10:30 Promoted Listings Priority	Active	\$ 5.00	89	0	0
☐	:	Priority - 07/30/2024, 10:53 Promoted Listings Priority	Active	\$ 5.00	90	0	0

1

2

3

4

5

6

7

...

19

Items per page 25

「Action」列の3つの点をクリックすると、キャンペーンの編集、終了、レポートの生成ができます。

キャンペーン名をクリックすると、対応するキャンペーン詳細ページにアクセスでき、さらに多くのデータ指標と詳細情報を取得できます。

キャンペーン予算を変更します。

01.2 キャンペーン管理画面

キャンペーン詳細ページ (Campaign details page)

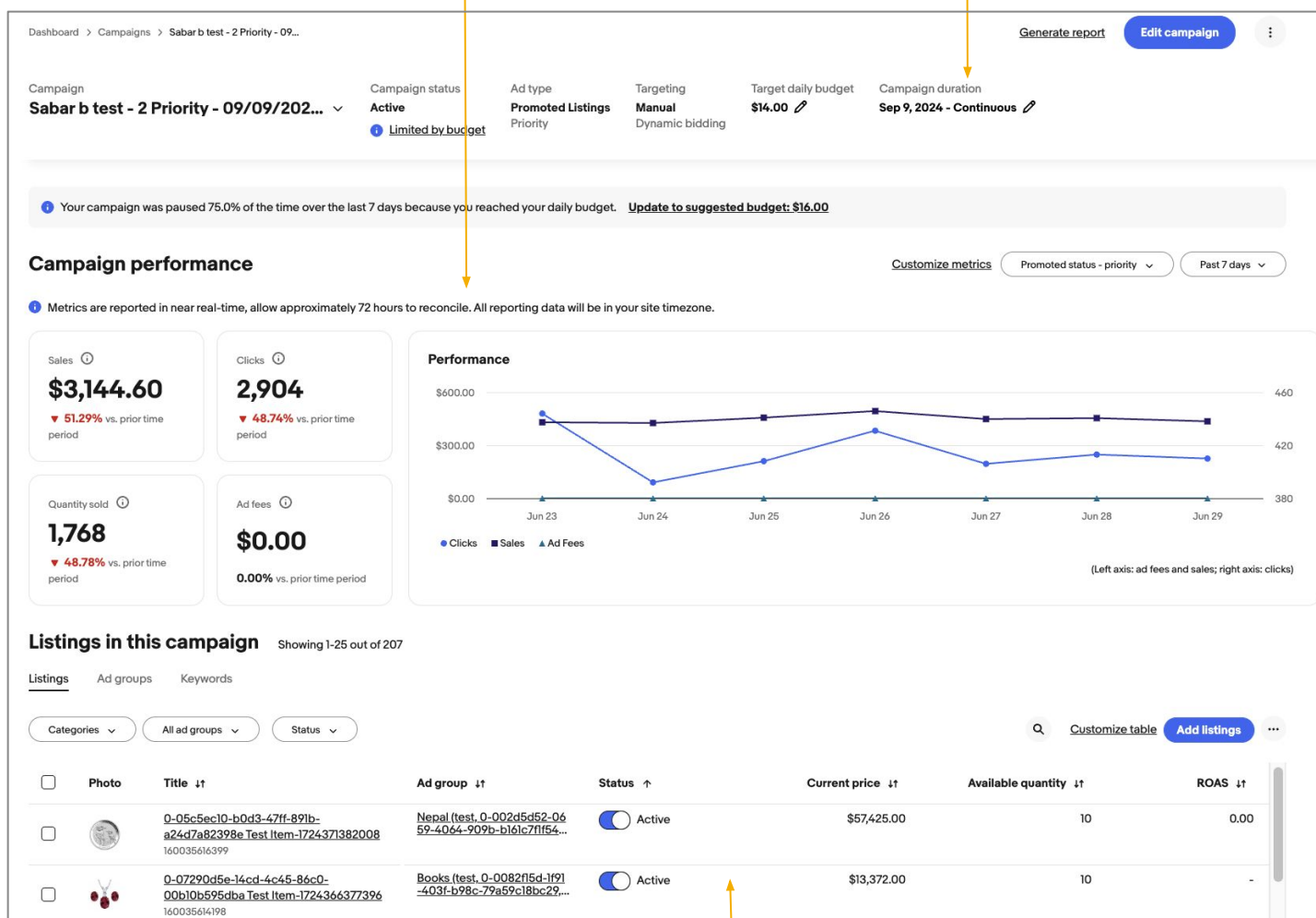
キャンペーン詳細ページへのアクセス方法:

1. 広告管理画面 (Advertising dashboard) に入り、キャンペーン概要欄 (Campaign overview) で個々のキャンペーン名をクリックします。
2. キャンペーン管理画面で個々のキャンペーン名をクリックします。

使い方

主要な指標のパフォーマンスとトレンドを確認します。

ここでキャンペーンの基本情報を確認・編集できます。



ここで、出品、広告グループ、キーワードなどのキャンペーン詳細情報を確認し、キャンペーン設定を変更できます。

Promoted Listings



Promoted Listingsの概要

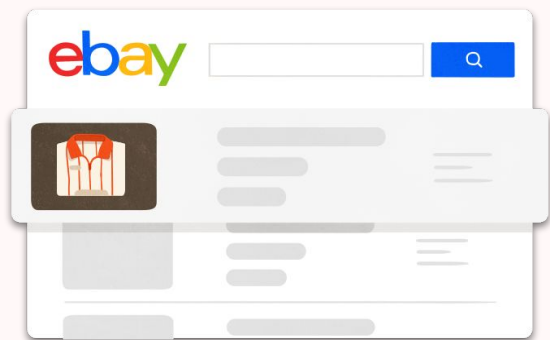
Promoted Listings – General (PLG)

Promoted Listings – Priority (PLP)

02 Promoted Listings

Promoted Listingsとは？

出品情報をプロモーションすることで、売上向上をサポートします。



プロモーション出品を使用すると、以下のことが可能になります。

- 広告枠に出品情報を表示することで、出品情報の視認性を高め、より多くのバイヤーを引き付け、売上を促進します。
- 柔軟かつ管理可能な方法でビジネス目標を達成します。
- 使いやすい管理ページで広告キャンペーンを作成・管理します。

プロモーション出品を使用する場合、セラーのビジネスニーズに合わせて 2つの広告戦略から選択できます。

Promoted Listings – General (以下 PLG)、Promoted Listings – Priority (以下 PLP)

セラー＆出品の対象条件

対象サイト: eBay 米国、英国、ドイツ、オーストラリア、イタリア、フランス、カナダ、スペイン

セラーレベル: スコア評価が「Above Standard」または「Top Rated」のアカウント

出品資格: 固定価格出品 (Fixed Price)、オークション出品 (Auction) (PLGのみ対象)

- 以下のカテゴリの出品はプロモーションできません: 卸売・大量販売 (Wholesale)、自動車 (Cars, Vehicles)、オートバイ (Motorcycles)、イベントチケット (Events Tickets)、不動産 (Property)、電子タバコ (E-Cigarettes, Vapes) およびそのアクセサリ。
- オークションおよびオークション即決 (Auction Buy It Now) の出品は、PLGでのみプロモーションできます。
 - 上記の基準を満たす中古品もプロモーション可能です。広告キャンペーン作成時、条件を満たす出品のみが「出品の追加 (Add Listing)」ページに表示されます。

02 プロモーション出品

プロモーション出品の2つの広告戦略の違い

Promoted Listings – Priority PLP

- 支払いモデル: クリック課金 (CPC)
- 広告枠: 検索結果ページ、商品詳細ページ、その他の場所
- 主なメリット:
 - より多くの露出機会: 出品情報が質の高い広告枠に表示されます。
 - 市場動向の把握: キーワードレポート、バイヤー検索語レポートを通じて、バイヤーの検索行動や市場トレンドを把握できます。
 - 出品情報の総合ランキング向上: PLPを適切に使用することで、出品情報の露出、クリック率、コンバージョン率などの主要指標をより早く向上させることができます。
- 利用シーン:

PLPは、明確なマーケティング計画を持ち、バイヤーの検索行動をターゲットにしたいセラーに適しています。新商品、人気商品、高利益商品のプロモーションに適しています。
- 広告費用:

広告費用は、各出品が1日に受け取ったすべてのクリックごとの費用 (CPC) の合計によって決定されます。

Promoted Listings – General PLG

- 支払いモデル: 成果報酬型 (CPS)
- 広告枠: 検索結果ページ、商品詳細ページ、 eBay サイト内のその他の場所、 eBay サイト外
- 主なメリット:
 - より多くのセラーにリーチ: 広告を試しながら、より多くのバイヤーを引き付けます。
 - 販売時のみ支払い: バイヤーがプロモーションされた出品をクリックして購入した場合にのみ支払いが発生します。
 - 簡単な広告掲載: 簡単な設定で広告キャンペーンを開始・管理できます。
- 利用シーン:

広告を初めて利用するセラーや、eBayでの事業拡大を目指すセラーに適しています。ストア内のすべての出品に適しています。
- 広告費用:

PLG広告を通じて出品が注文された場合、広告費用が請求されます。

Promoted Listings – General (PLG)



概要

広告費用

広告キャンペーン設定

掲載のヒント

広告レポート

Promoted Listings - 概要

Promoted Listings – General(PLG) とは？

PLGは、成果報酬型(Cost-Per-Sale)の広告マーケティング戦略です。eBayサイト内外の広告枠にアクセスすることで、出品情報の認知度向上をサポートし、より多くのバイヤーにリーチするのに役立ちます。

PLGの対象基準

セラーレベル: スコア評価が「Above Standard」または「Top Rated」のアカウント

出品資格: 固定価格出品(Fixed price)、オークション出品(Auction) (PLGのみ対象)

- 広告を初めて利用するセラーや、eBayでの影響力を拡大したいセラーに適しています。
- 様々な出品のプロモーションを検討できます。PLGは出品の認知度向上に適しており、ストア全体への展開に適しています。

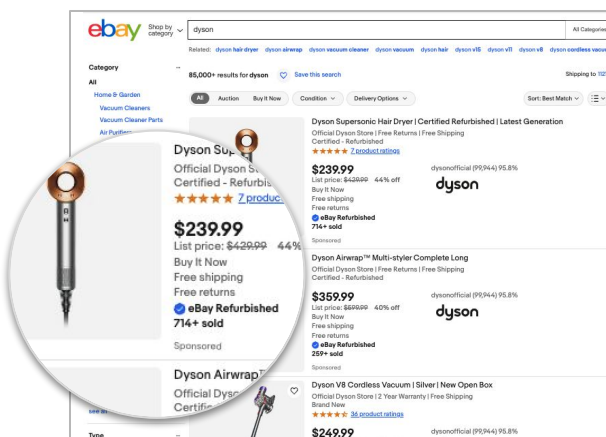
通常キャンペーン戦略の広告枠に表示される出品はどのように決まりますか？

出品情報の露出を高めるためのヒント:

1. 出品情報(画像、タイトル、詳細説明、属性など)を継続的に最適化することは、アルゴリズムが広告の関連性をより良く判断し、広告効果を高めるのに役立ちます。
2. 出品情報の過去のパフォーマンスは非常に重要です。コンバージョン率の低い出品は、PLGで露出を得られない可能性があります。
3. 競争力のある広告料率を設定します。広告料率が高いほど、PLG広告で露出を得られる可能性が高まります。

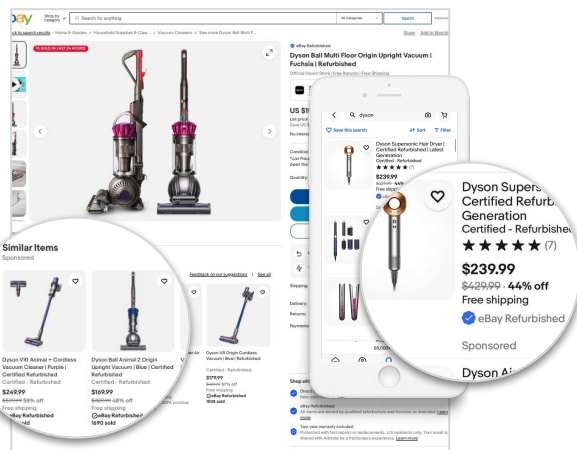
02-1 PLG - 広告枠

PLGの広告枠



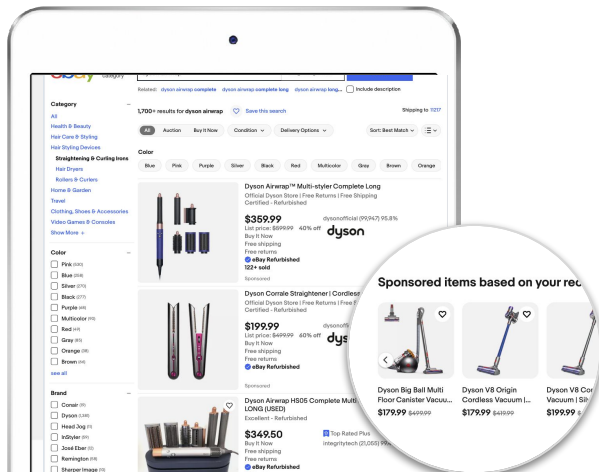
検索結果ページ

検索の上部、中央、下部に
表示される広告枠の例



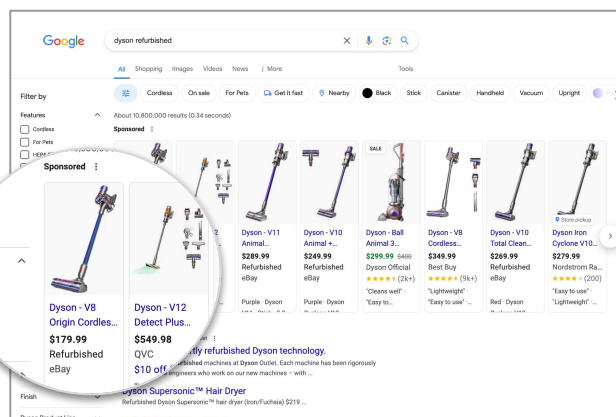
商品詳細ページ

商品詳細ページ内の広告枠の
例



eBayサイト内のその他 の場所

マイeBay、販売中または終了した
商品、ホームページなど



eBayサイト外

提携サイトや検索エンジン上の
出品を含む

02-1 PLG - 広告費用

広告費用はどのように請求されますか？

PLGで出品をプロモーションする場合、出品が販売されたときにのみ支払いが発生します。お支払いいただく金額は、広告料率(Ad rate)、またはバイヤーがこの戦略でプロモーションされた出品を購入した場合に、出品価格、配送料、税金、その他の適用される手数料を含む総売上に対するパーセンテージです。

広告料率戦略

固定広告料率

固定広告料率は一度設定すると変更されません。広告キャンペーン期間中はいつでも広告料率を変更できます。

固定広告料率は、市場の競争力よりも広告キャンペーンのコスト管理を重視するセラーに適しています。

ダイナミック広告料率

ダイナミック広告料率は、eBayが毎日推奨する広告料率に基づいて、広告料率を自動的に更新します。この戦略を使用すると、手動で更新する必要がなく、eBay市場の変動に対応して広告キャンペーンを競争力のある状態に保つことができます。

広告キャンペーンを簡単に競争力のある状態に保ちたいセラーは、ダイナミック広告料率の自動調整を検討してください。

料率をどのように管理しますか？

どの広告料率戦略を使用する場合でも、出品の料率を管理することで広告費用を管理できます。

- **ダイナミック広告料率:** 広告料率の上限、広告料率の調整値(modifier)を設定することで、すべての出品の料率を管理します。
- **固定広告料率:** すべての出品に統一された固定広告料率を適用するか、個々の出品に個別の広告料率を設定するかを選択できます。

02-1 PLG - 広告キャンペーン設定

広告キャンペーン設定 - 広告料率戦略

ダイナミック広告料率 (Dynamic ad rate) を選択した場合、広告キャンペーン内のリストの広告料率は、eBay が推奨する広告料率に毎日更新されます。

以下の高度な設定を使用して、広告料率をさらに管理できます。



Select ad rate strategy

An ad rate is the percentage of your item's total sale amount that is charged when a buyer clicks your general ad and purchases any of your general Promoted Listings within 30 days.



Dynamic ad rate

Ad rates automatically update to the daily suggestion



Fixed ad rate

Manually manage your ad rates, they'll remain the same until you edit them

Today's ad rates for your listings range between 6.7% - 9.8%

Advanced settings ^

☐ Set an ad rate cap ⓘ

☐ Set ad rate modifier ⓘ

- 広告料率の上限 (Ad rate cap)

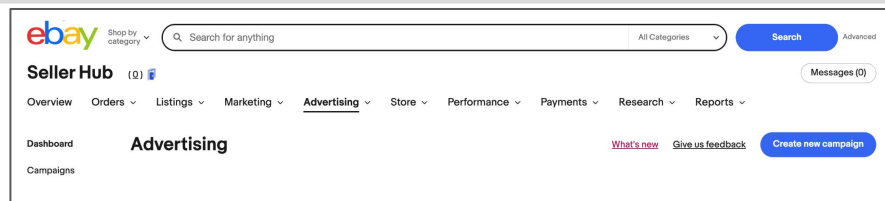
毎日の推奨広告料率の上限金額を設定します。広告料率の上限が 7% の場合、毎日の推奨広告料率が 10% であっても、広告料率は 7% に更新されます。

- 広告料率の調整値 (Ad rate modifier)

支払いを希望する毎日の推奨広告料率よりも高いパーセンテージを選択することで、ダイナミック広告料率を調整します。

02-1 PLG - 広告キャンペーン設定

PLGの広告キャンペーン作成プロセス



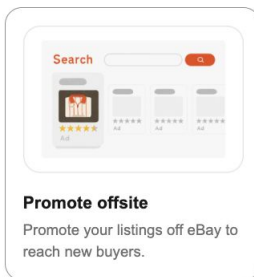
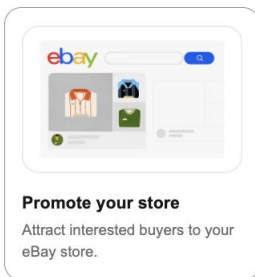
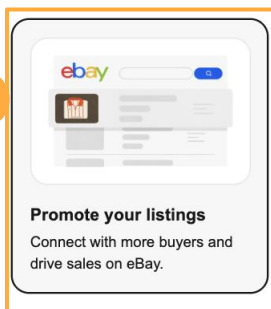
ステップ1:

セラーハブ (Seller Hub) にアクセス
「広告 (Advertising)」セクションをクリック

ebay Campaign setup

Create a new campaign

3



ステップ2:

「新しい広告キャンペーンを作成」をクリック
(Create new campaign)

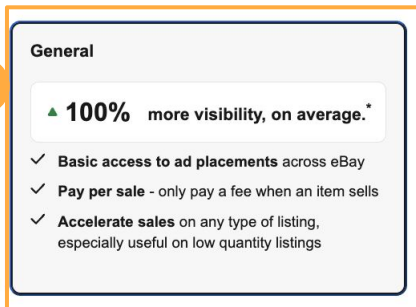
ステップ3:

「プロモーション出品」を選択
(Promote your Listings)

4

Choose your campaign strategy

This determines your level of access to ad placements, controls, and how you'll be charged. [Help me choose](#)



Priority

- 200% more visibility, on average.*
- ✓ Preferential ranking in ad placements across eBay
- ✓ Pay per click - only pay for clicks on your ads
- ✓ Multiply sales on multi-quantity listings, especially useful in highly competitive categories

*Comparing promoted to non-promoted items. Results may vary. Internal eBay data (Jan 2024 - Mar 2024).

ステップ4:

「General」を選択

5

Add listings

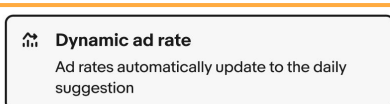
Select your listings individually, create rules, or import in bulk.

+ Add listings

6

Select ad rate strategy

An ad rate is the percentage of your item's total sale amount that is charged when a buyer clicks your general ad and purchases any of your general Promoted Listings within 30 days.



Fixed ad rate

Manually manage your ad rates, they'll remain the same until you edit them

ステップ5: 出品を追加 (Add listings)

ステップ6: 広告料率戦略を選択
(Ad rate strategy)

ダイナミック広告料率 (Dynamic ad rate) は、毎日推奨される料率に自動更新され、変更なしで競争力を維持できます。

- ダイナミック広告料率 (Dynamic ad rate) を選択する場合は、ステップ7を参照してください。
- 固定広告料率 (Dynamic ad rate) を選択する場合は、ステップ8を参照してください。

02-1 PLG - キャンペーン設定

キャンペーン作成プロセス

✓ Select ad rate strategy 6

An ad rate is the percentage of your item's total sale amount that is charged when a buyer clicks your general ad and purchases any of your general Promoted Listings within 30 days.

🏠 Dynamic ad rate

Ad rates automatically update to the daily suggestion

🔧 Fixed ad rate

Manually manage your ad rates, they'll remain the same until you edit them

Today's ad rates for your listings range between 6.7% - 9.8%

Advanced settings ^

7

☐ Set an ad rate cap ⓘ

☐ Set ad rate modifier ⓘ

8

Apply single ad rate

9.0 %

Customize individual ad rates

Manage ad rates

Campaign listings Showing 1-22 out of 22

Categories ▾

Price ▾

Quantity ▾

Brand ▾

Condition ▾

Format ▾

Reset

🔍

Bulk update ad rates ▾

Photo	Title ↑	Price ↑	Quantity ↑	Days on site ↑	Today's suggested ad rate	Your ad rate
	O-PL_Item_Cat127411-1644518391869 160021144318	\$39,789.00	10	851	12%	9.0 %

✓ Settings 9

Name your campaign

Campaign name

Sneakers promotion Fall 2023

29 / 80

Set campaign dates

Start date

5/4/2023

End date

Continuous

10

By launching your campaign, you agree to the [Marketing Program Terms](#)

Cancel Launch

ステップ7:

ダイナミック広告料金 (Dynamic ad rate) を選択した場合、以下を設定できます。

- 広告料金上限 (Ad rate cap) : 毎日の推奨広告料金の最大値を設定できます。
- 広告料金修正値 (Ad rate modifier) : 毎日の推奨広告料金よりも高いパーセンテージを設定できます。

ステップ8: 固定広告料金 (Fixed ad rate) を選択した場合、以下を設定できます。

- すべての商品リスティングに単一の固定広告料金を適用する (Apply single ad rate)
- 個々の商品リスティングの広告料金をカスタマイズする (Customize individual ad rates)。今日の推奨広告料金 (Today's suggested ad rate) を参考にするをお勧めします。

ステップ9: キャンペーン情報のセットアップ

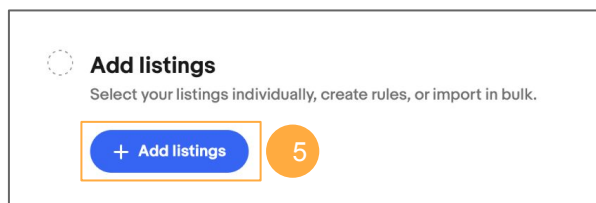
- キャンペーン名を入力
- キャンペーンの開始日と終了日を設定

ステップ10:

キャンペーン設定が完了したら、「Launch」をクリックしてキャンペーンを開始します。

02-1 PLG - キャンペーン設定

キャンペーン設定 - 商品リスティングの追加



「ステップ5: 商品リスティングの追加 (Add Listings)」では、複数の方法で商品リスティングをキャンペーンに追加できます。

条件に基づく自動追加 (Rule-based):

この追加方法を使用すると、商品リスティングが自動的に選択され、キャンペーンの管理時間を節約できます。ブランド、カテゴリ、価格などの条件を設定することで、そのルールに一致するすべての商品リスティングが自動的にキャンペーンに追加されます。

システムは毎日在庫を評価し、新しく出品された、変更された、または条件を満たすようになった商品リスティングが設定したルールに一致するかどうかを判断します。設定したルールに一致する商品リスティングがあれば、それらは自動的にキャンペーンに追加され、ルールに一致しなくなった商品リスティングは削除されます。

Add listings to your campaign

Manual **Rule-based** CSV Item IDs

Create a rule to automate listing selection

Current and future listings will automatically be added and removed from your campaign based on the rule you set. Rules are set for the duration of your campaign.

Add current and future listings that match these criteria

Reset

Category **All**

Price range **All**

Brand **All**

Condition **All**

☐ Only recommended listings ⓘ

Your campaign will automatically include listings in all categories priced any price from all brands that are in any condition.

276 qualifying listings

Qualifying listings already included in a paused general campaign can't be promoted using rules. To add these listings to this campaign, remove them from the paused general campaigns or end those campaigns.

Photo	Title ↑	Price ↑↓	Category
	0-001fb471-c275-4f30-b701-3646aedd453f... 160035614209	\$74,872.00	Malaysia (1963-Now)
	0-012f5625-f925-468e-824a-83789a85dafc... 160035615918	\$38,277.00	China
	0-01f8dbd3-e851-4a2a-9e71-cccld037a0bb... 160035616240	\$1,078.00	Action Figures
	0-023aa3f5-bfa1-457c-ba81-272e14394552... 160035615766	\$82,584.00	Confederate States
	0-02a6dd671-064b-4043-bd78-... 160040724155	\$21,337.00	India (1947-Now)
	0-03cac047-2b2f-411f-8f4b-8239d5295728... 160035616063	\$3,778.00	Other Lenses & Filters
	0-03f251a3-714b-4113-9aac-b553d6ff273b... 160036060994	\$10,731.00	Men's Clothing
	0-0406ca4d-26de-4952-80be-57e5e5e9cd... 160036060994	\$29,819.00	Action Figures

Cancel Create new rule

02-1 PLG - キャンペーン設定

キャンペーン設定 - 商品リスティングの追加

手動追加 (Manual) : カテゴリ、価格、在庫、ブランドなどのビジネス目標に基づいて商品リスティングを柔軟に選択できるため、キャンペーンをより細かく制御できます。

Add listings to your campaign

Manual Rule-based CSV Item IDs

Active listings Showing 1-22 out of 22 [Clear selections](#)

Categories Price Quantity Brand Condition Format All eligible listings Reset

☐	Photo	Title ↑	Price ↑	Quantity ↑	Sold ↑	Days on site ↑	Search impressions ↑
☒		O-PL_Item_Cat127411-1644518391869 160021144318	\$39,789.00	10	0	851	0
☐		O-PL_Item_Cat139796-1644518730940 160021144468	\$56,314.00	10	0	851	0
☐		O-PL_Item_Cat160840-1685987367494 160028724121	\$10,349.00 (No bids)	1	0	371	0

Items per page 100

1 listing selected Cancel Add listings

CSVファイルのアップロード:

商品IDとそれに対応する広告料金を含むCSVファイルをアップロードします。

商品リスティング IDのアップロード (item IDs):

商品IDをアップロードすることで、プロモーションしたい商品リスティングをすばやく追加できます。商品IDを入力またはコピー＆ペーストして追加します (行ごとまたはカンマ区切り)。

Add listings to your campaign

Manual Rule-based CSV Item IDs

Upload CSV file

Upload a CSV file with up to 50,000 item IDs to add to your campaign. [View formatting requirements](#)

Drop your file here
OR
[Select file to upload](#)

Cancel Add listings

Add listings to your campaign

Manual Rule-based CSV Item IDs

Enter item IDs

Paste or type item IDs separated by rows or commas.

Enter item IDs one per row or comma separated

Cancel Add listings

02-1 PLG - キャンペーン設定

キャンペーン設定 - 広告料金戦略

固定広告料金(Fixed ad rate)を選択した場合、広告料金は一貫しており、一度設定すると変更されません。キャンペーン期間中はいつでも広告料金を変更できます。

Select ad rate strategy

An ad rate is the percentage of your item's total sale amount that is charged when a buyer clicks your general ad and purchases any of your promoted listings within 30 days.

Dynamic ad rate

Ad rates automatically update to the daily suggestion

Today's ad rates range between 8% and 12%

Fixed ad rate

Manually manage your ad rates, they'll remain the same until you edit them

Apply single ad rate

9.0 %

[Customize individual ad rates](#)

- キャンペーン内のすべての商品リスティングに単一の広告料金を設定できます。「Apply single ad rate」の下に広告料金の金額を入力してください。
- 広告料金をカスタマイズできます。「Customize individual ad rates」をクリックして広告料金設定ページに移動します。
 - i. 各商品リスティングに個別の固定広告料金を設定できます。
 - ii. または、広告料金を一括更新(Bulk update ad rates)して、キャンペーン内のすべての商品リスティングの広告料金を変更できます。

Manage ad rates

Campaign listings Showing 1-22 out of 22

Categories Price Quantity Brand Condition Format [Reset](#) [Bulk update ad rates](#)

Photo	Title ↑	Price ↑	Quantity ↑	Days on site ↑	Today's suggested ad rate	Your ad rate
	O-PL_Item_Cat127411-1644518391869 160021144318	\$39,789.00	10	851	12%	9.0 %
	O-PL_Item_Cat139796-1644518730940 160021144468	\$56,314.00	10	851	12%	9.0 %
	O-PL_Item_Cat160840-1685987367494 160028724121	\$10,349.00	1	371	8%	9.0 %
	O-PL_Item_Cat165254-1685987297554 160028724087	\$8,353.00	1	371	8%	9.0 %

← 1 →

Items per page 100

[Cancel](#) [Done](#)

02-1 PLG - 掲載提案

PLG掲載提案(参考のみ)

- ダイナミック広告料金 (Dynamic ad rate) の使用を推奨します。

ダイナミック広告料金を利用すると、広告料金が毎日の推奨料金に自動的に更新されます。広告料金上限を設定することで、ダイナミック広告料金を制御できます。これにより、広告は常に競争力を維持できます。

- 商品リスティングのコンバージョン率に注目する:

- インプレッションは高いがコンバージョンが悪い、または注文が入らない商品リスティングは、広告料金がすでに高い場合、かつ商品リスティング自体に問題がない場合は、一時停止を検討してください。
- クリックはあるがコンバージョン率が低い商品リスティングは、商品リスティングに最適化の余地があるか確認し、タイトル、画像、製品説明などで商品リスティングの品質を最適化してください。

一般的な指標の説明

データディメンション	データ指標	説明	具体的な定義
クリックディメンション	Click	クリック	広告がセラーによってクリックされた回数。
	CTR (Click-through-Rate)	クリック率	クリック率は(クリック数 / インプレッション数)で、クリック率が高いほど、商品リスティングがバイヤーにとって魅力的であることを示します。メイン画像やタイトルなどを最適化することでクリック率を向上させることができます。
コンバージョンディメンション	CVR (Sales-Conversion-Rate)	コンバージョン率	広告による販売注文数 / クリック数。
	Quantity sold	販売注文数	広告をクリックした後、アトリビューション期間内に広告によってもたらされた販売注文数。
	Ads Sales	広告売上高	広告をクリックした後、アトリビューション期間内に発生した総売上金額。
費用ディメンション	Ad fees	広告費	広告の使用にかかった金額
	ROAS (Return on Advertising Spend)	広告投資収益率	広告による売上高 / 広告投資の比率。ROASが5の場合、広告費1ドルで5ドルの売上高をもたらすことを意味します。したがって、ROASが高いほど、広告パフォーマンスは良好です。

02-1 PLG - 広告レポート

レポートのダウンロード方法

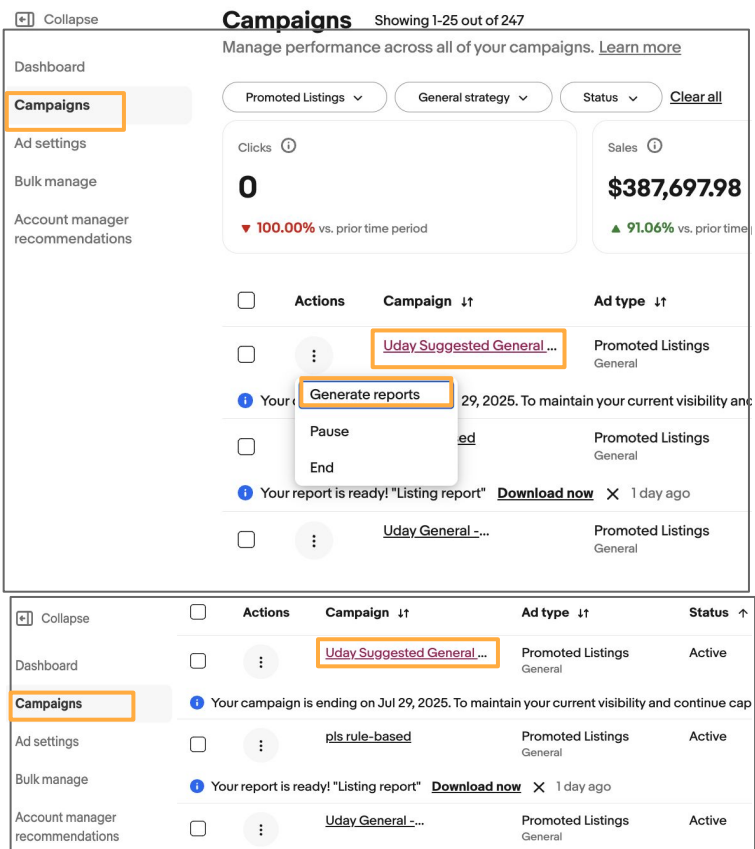
キャンペーン管理エリア、キャンペーン詳細ページ、セラーハブの「レポート」セクションからキャンペーンレポートをダウンロードできます。

- キャンペーン管理エリアでレポートをダウンロード:

キャンペーン管理エリアに入り、「操作」(Action)列のキャンペーンの横にあるボタンをクリックし、「レポートを生成」(Generate reports)を選択します。

- キャンペーン詳細ページでレポートをダウンロード:

キャンペーン管理エリアで、レポートをダウンロードしたいキャンペーンを見つけ、キャンペーン名をクリックしてキャンペーン詳細ページに移動し、「キャンペーンを編集」(Edit campaign)の横にある「レポートを生成」(Generate reports)をクリックします。



Dashboard > Campaigns > Uday Suggested General - ...						Generate report	Edit campaign	
Campaign	Campaign status	Ad type	Ad rate	Ad rate range	Campaign duration			
Uday Suggested General - 07/25/2...	Active	Promoted Listings General	Fixed	6% - 9%	Jul 25, 2025 - Jul 29, 2025			

Generate report

Choose the time period and report type to generate.

Select time period

Past 31 days

Select report

Choose one or more report types to download.

☒ Listing report

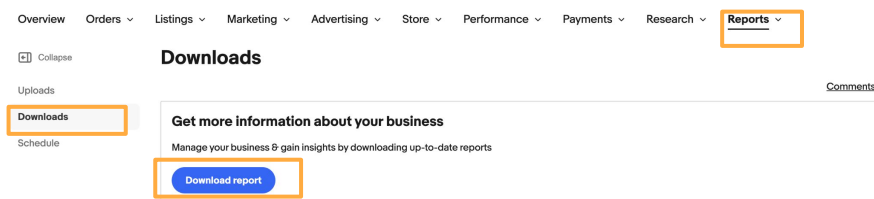
Use this report to understand the listing-level performance for the listings in your general campaigns.

Cancel Generate

キャンペーン管理エリアとキャンペーン詳細ページの両方で、商品リスティングレポート(Listing report)をダウンロードできます。ダウンロードしたいレポートの期間を選択してレポートをダウンロードします。

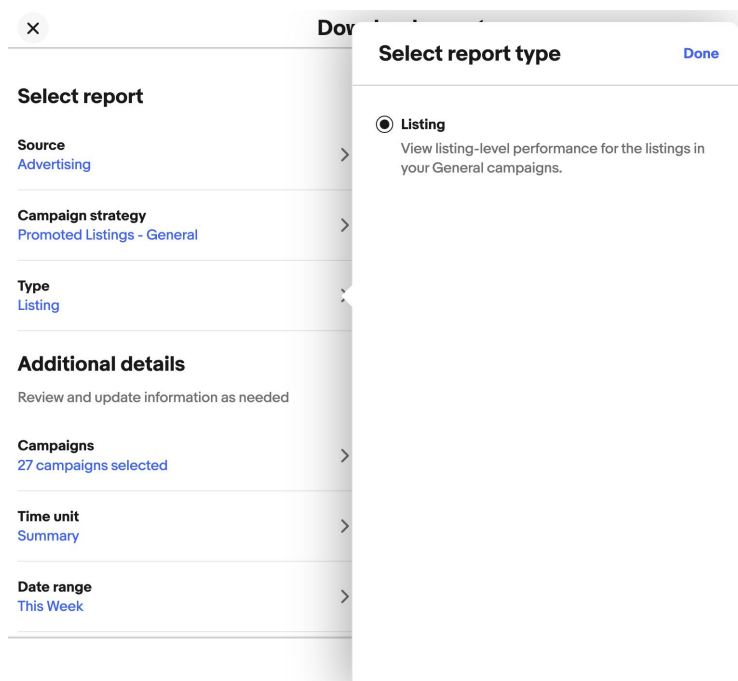
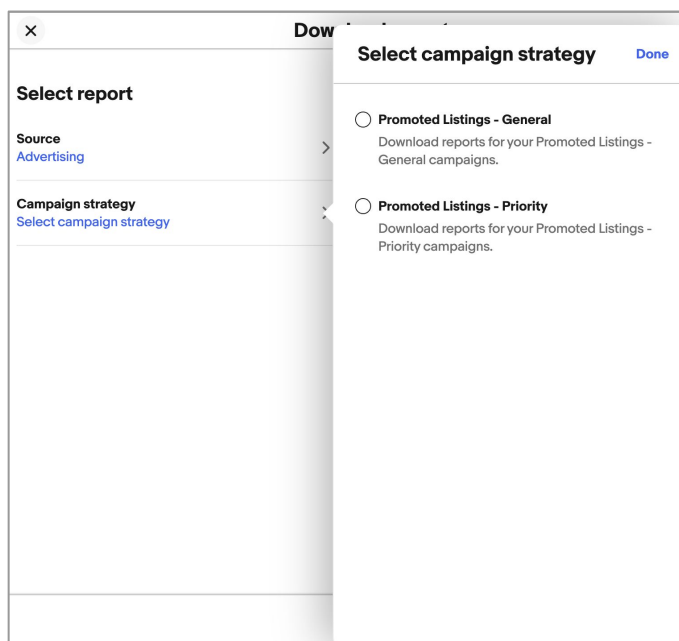
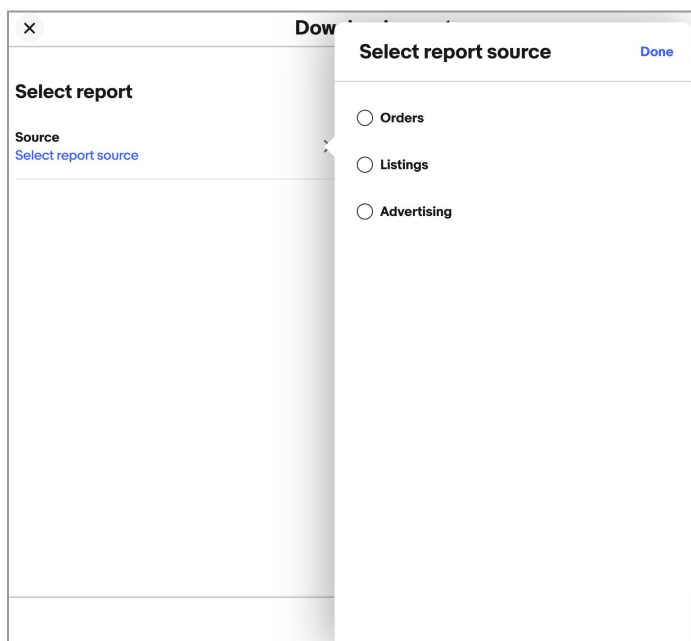
02-1 PLG - 広告レポート

広告レポートのダウンロード方法



「レポート」(Report)セクションでダウンロード:
レポートタブで、メニューから「ダウンロード」
(Downloads)を選択し、「レポートをダウンロード」
(Download report)ボタンをクリックします。

「広告」(Advertising)を選択し、「Promoted Listings – General」を選択します。



ダウンロードしたいレポートの期間を選択して、商
品リスティングレポート (Listing report) をダウン
ロードします。

Promoted Listings - Priority (PLP)



概要

広告費用

広告構造

キャンペーン設定

掲載提案

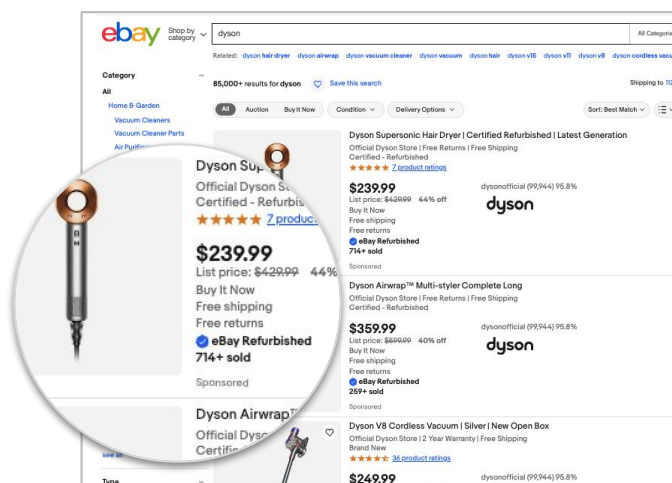
広告レポート

02-2 PLP概要

PLPとは？

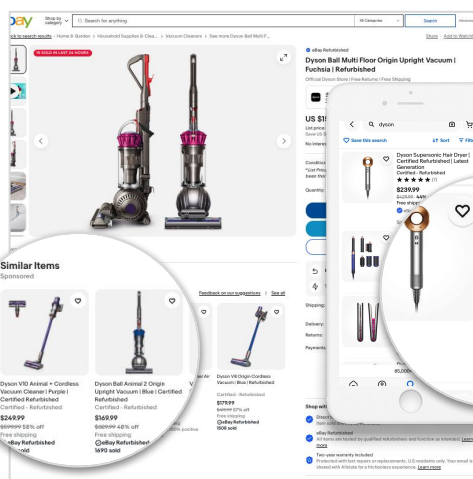
PLPは、クリック課金型の広告マーケティング戦略です。キーワードの掲載や予算管理などの高度な設定を通じてキャンペーンを制御し、複数の広告枠に広告を表示することで、商品リスティングのトラフィックを効果的に増やし、売上を向上させることができます。

PLPの広告枠



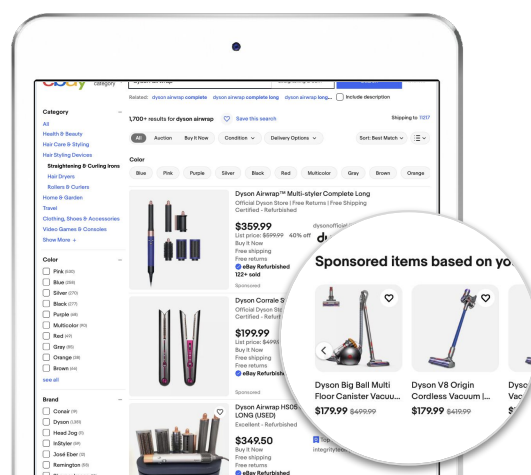
検索結果ページ

検索の上部、中間、下部に表示される広告枠の例



商品詳細ページ

商品詳細ページ内の広告枠の例



その他の場所

My eBay、販売中または終了した商品、ホームページ、その他多数

02-2 PLP概要

PLPの対象アカウント

セラーレベル: スコア評価が「Above Standard」または「Top Rated」のアカウント

リスティング資格: 固定価格リスティング

- 新しく出品された商品リスティングは、トラフィック増加に役立ちます。
- ストア内で売れ筋の高品質な商品リスティングは、広告枠を獲得する可能性が高くなります。
- 需要が高く人気のある商品リスティングは、クリックを迅速に販売に転換できます。

PLPの広告枠に表示される商品リスティングは何によって決まりますか？

PLPの広告枠は独占的なものではありませんが、PLP内の商品リスティングはこれらの広告枠に優先的に表示されます。

検索結果のホームページなどの広告枠に表示されるためには、PLPの設定が必要です:

1. PLPの広告の入札競争で表示機会を獲得するためには、商品リスティング自体の品質も重要です。
2. 商品リスティングと対応するバイヤーの検索語句との関連性が十分であること(関連性の低い商品リスティングはフィルタリングされます)。そのため、商品リスティングのベストプラクティスに従い、関連性の高いキーワードを選択することが重要です。
3. パフォーマンスの低い商品リスティングは除外されます。パフォーマンスに影響を与える最も重要な要因はコンバージョン率であり、コンバージョン率の低い商品リスティングは露出されずに除外される可能性があります。
4. 入札単価は、対応するキーワードの推奨入札単価の最低額を超える必要があります(推奨入札単価の最低額を下回る入札単価は、露出されずに除外される可能性があります)。

02-2 PLP - 広告費用

広告費用はどのように請求されますか？

PLP広告費用は以下の要因の影響を受けます。

- 入札単価、広告クリック数、広告枠の競争状況

各キャンペーンは1暦月で費用を最適化しますが、日次目標予算の30.4倍を超えることはありません。いずれの日においても、広告費用は設定した日次目標予算を下回るか、またはその日の有効な最高日次目標予算の2倍までとなる場合があります。

日々の広告費用は、すべてのプロモーション対象商品リスティングの1日あたりの全クリック単価（CPC）の合計によって決まります。クリック単価は、セカンドプライスオークションの原則に基づいています。

PLPを使用して商品リスティングをプロモーションする場合、2つの異なるターゲティング戦略（手動ターゲティング、自動ターゲティング）で広告入札単価の設定が異なります。

Targeted keywords (72)

Match type ▼ Bid amount ▼ [Reset](#) 🔍

☐ Keyword ↑↓	Match type ↑↓	Today's suggested bid ↑↓	Your bid
☐ nationalism	Exact ▼	\$0.41 (\$0.28 - \$0.75)	\$ 0.41
☐ lanet	Exact ▼	\$0.59 (\$0.16 - \$0.73)	\$ 0.59

手動ターゲティングを使用する

各キーワードに入札単価とマッチタイプを設定する必要があります。クリック単価（CPC）は設定した入札単価を超えることはありません。

Set a target daily budget

Your target daily budget determines how much you could be charged for clicks on your ads. [Learn more](#)

① The suggested daily budget considers factors like item specifics and marketplace competition to find the optimal balance of performance and cost.

[Choose your own budget](#)

[Advanced settings ▼](#)

自動ターゲティングを使用する

システムが自動的に入札単価を生成します。実際のクリック単価は、設定した/システムデフォルトのクリック単価上限（Maximum CPC）額を超えることはありません。

同一バイヤーによる複数の有効なクリックに対して課金される場合がありますが、eBayは無効なクリックを除外するためのチェックを行います。クリックされた広告に対してのみ課金されます。

02-2 PLP - 広告費用

日次目標予算

- **日次目標予算 (Target Daily Budget) とは、日次で個々のキャンペーンに費やすことを希望する金額です。**
- 2025年6月18日より、週次から月次への平均予算への移行により、月次予算を導入してPLPのパフォーマンスを強化します。
- キャンペーンは1暦月で費用を最適化しますが、日次目標予算の30.4倍を超えることはありません。いずれの日においても、広告費用は設定した日次目標予算を下回るか、またはその日の有効な最高日次目標予算の2倍までとなる場合があります。
- 日次目標予算は、潜在的な月次予算の計算の基準となります。月全体の広告費用を最適化し、機会の多い日にはより多くの広告予算を投入し、その他の日には費用を削減します。このアプローチにより、キャンペーンがより効果的になり、販売のピーク時を最大限に活用できます。

✓ **Set a target daily budget**
Your target daily budget determines how much you could be charged for clicks on your ads. [Learn more](#)

① The suggested daily budget considers factors like item specifics and marketplace competition to find the optimal balance of performance and cost.

\$6.00 per day	SUGGESTED \$7.00 per day	\$8.00 per day
-------------------	---------------------------------------	-------------------

[Choose your own budget](#)

システムが推奨する日次目標予算を選択できます。「予算を自分で選択する」(Choose your own budget)をクリックして予算を入力することもできます。

予算調整

月半ばでの予算調整時に発生する変更については予算方式の変更に伴い、以下の重要なシナリオを考慮してください。

- 月半ばでキャンペーンを開始した場合、月間総費用は以下を超えることはありません。

日次目標予算 x 暦月内の残り日数(予算設定開始日を含む)

- 月半ばで予算を調整した場合、月間総費用は以下を超えることはありません。

既に費やした金額 + 新しい日次目標予算 x 暦月内の残り日数

- 月半ばでキャンペーンを終了した場合、月間総費用は以下を超えることはありません。

日次目標予算 x 暦月の開始日からキャンペーン終了日(終了日を含む)までの日数

02-2 PLP - 広告費用

セカンドプライスオークションの原則

キーワードが検索されるたびに、1回の入札とみなされます。eBayは、セラーのPLP広告のすべての有効なクリックに対して課金します。クリック単価(CPC)はセカンドプライスオークションの原則に基づいており、これは、商品リスティングの品質、キーワードの関連性、入札単価、他のセラーの入札単価などの要因によって決定される費用が請求されることを意味します。

入札に勝った場合、広告は対象となる広告枠に表示される可能性があり、広告がクリックされるたびに、入札単価と次の最高入札単価の間の費用を支払うことになります。

例1: バイヤーが「red shirt」を検索した場合

セラー	商品リスティングの品質	入札単価	eBay 入札結果 のマッチング	入札結果	表示結果	課金結果
A	高品質	1.50ドル		入札に勝てず	広告は表示されません	広告費用は発生しません
B	高品質	3.00ドル		入札に勝利 (入札単価が高いため)	この検索で表示	クリック単価は1.50ドルから3.00ドルの間ですが、3.00ドルを超えることはありません

例2: バイヤーが「red shirt」を検索した場合

セラー	商品リスティングの品質	入札単価	eBay 入札結果 のマッチング	入札結果	表示結果	課金結果
A	高品質	1.50ドル		入札に勝利 (商品リスティングの品質が高く、入札単価が適切であるため)	この検索で表示	クリック単価は1.00ドルから1.50ドルの間ですが、1.50ドルを超えることはありません
B	低品質	3.00ドル		入札に勝てず	広告は表示されません	広告費用は発生しません
C	高品質	1.00ドル		入札に勝てず	広告は表示されません	広告費用は発生しません

商品リスティング、キーワード、入札単価、キャンペーン構造はそれぞれユニークであるため、クリック単価(CPC)の計算は動的です。

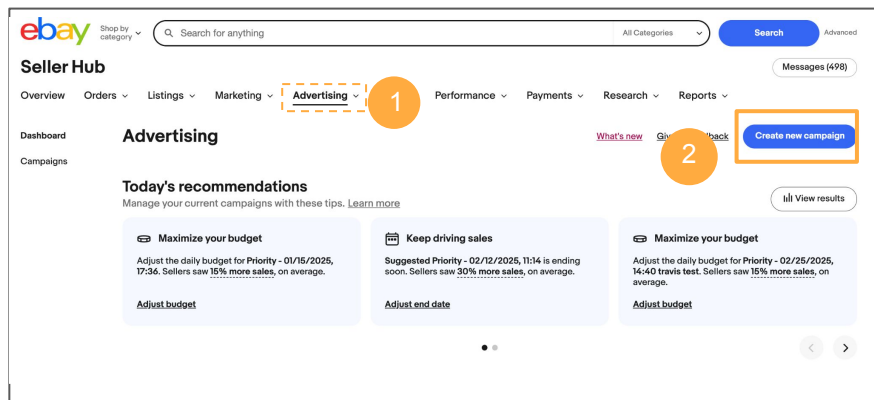
02-2 PLP - 広告構造

PLP広告構造

構造と概要				推奨事項と注意事項
商品リスティング	手動 (Manual) : 手動で追加することにより、独自のビジネス目標に基づいてプロモーションしたい商品リスティングを選択できます。 条件に基づく自動追加 (Rule-based) : 商品リスティングの追加ルール(ブランド、カテゴリ、価格、状態など)を設定すると、そのルールに一致するすべての商品リスティングが自動的にキャンペーンに追加されます。 一括 (Bulk) (Item IDs) : 商品 IDをアップロードして、商品リスティングをすばやく追加できます。			この商品リスティングの追加セクションで条件に基づく自動追加 (Rule-based) を選択した場合、広告製品の設定によっては、次に自動ターゲティング (Smart Targeting) のみを選択できます。
ターゲティング戦略	自動ターゲティング (Smart Targeting) プラットフォームがキャンペーン設定を自動的に最適化します。	手動ターゲティング (Manual Targeting) キャンペーンを完全に制御し、キーワードとそのマッチタイプ、入札単価などを設定できます。		自動最適化されたキャンペーンを簡単に設定するために、自動ターゲティングの使用をお勧めします。
キーワード入札戦略		ダイナミック (Dynamic) キーワード入札単価を推奨される日次入札単価に自動的に更新します。	固定 (Fixed) キーワード入札単価を手動で設定し、変更せずに維持します。いつでも編集・修正できます。	ダイナミック入札は、競争力のあるキーワード入札単価を自動的に維持できます。
広告グループ (Ad Groups)		広告グループは自動的に作成されます。自動生成された広告グループを編集するか、新しい広告グループを手動で作成してキーワードと入札単価を更新できます。		カテゴリと価格で商品リスティングをグループ化することをお勧めします。
キーワードタイプ (Keyword Types)		推奨キーワード (Suggested Keywords) キーワードマッチタイプ: 完全一致 (Exact)、フレーズ一致 (Phrase)、広範囲一致 (Broad)。 除外キーワード (Negative Keywords)		各広告グループに少なくとも20個のキーワードを使用することをお勧めします。 キーワードを定期的に更新することで、広告の効果を最適化できます。
入札設定 (Bid Selection)		あなたの入札単価 (Your Bid) 各キーワードに対して独自の入札単価を選択します	推奨入札単価 (Suggested Bid) 商品属性、季節性、過去のパフォーマンス、キーワードなどの要因に基づいて計算されます。	入札単価が低すぎると、表示品質、クリック率、コンバージョン率に影響を与える可能性があります。
予算 (Budget)		日次目標予算 (Target Daily Budget) 日次で個々のキャンペーンに費やすことを希望する金額です。キャンペーンは1暦月で費用を最適化しますが、日次目標予算の30.4倍を超えることはありません。いずれの日においても、広告費用は設定した日次目標予算を下回るか、またはその日の有効な最高日次目標予算の2倍までとなる場合があります。		すべての商品リスティングは単日の予算を共有します。十分な単日の予算は、クリック数を増やし、配信停止を避けるのに役立ちます。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン作成フロー

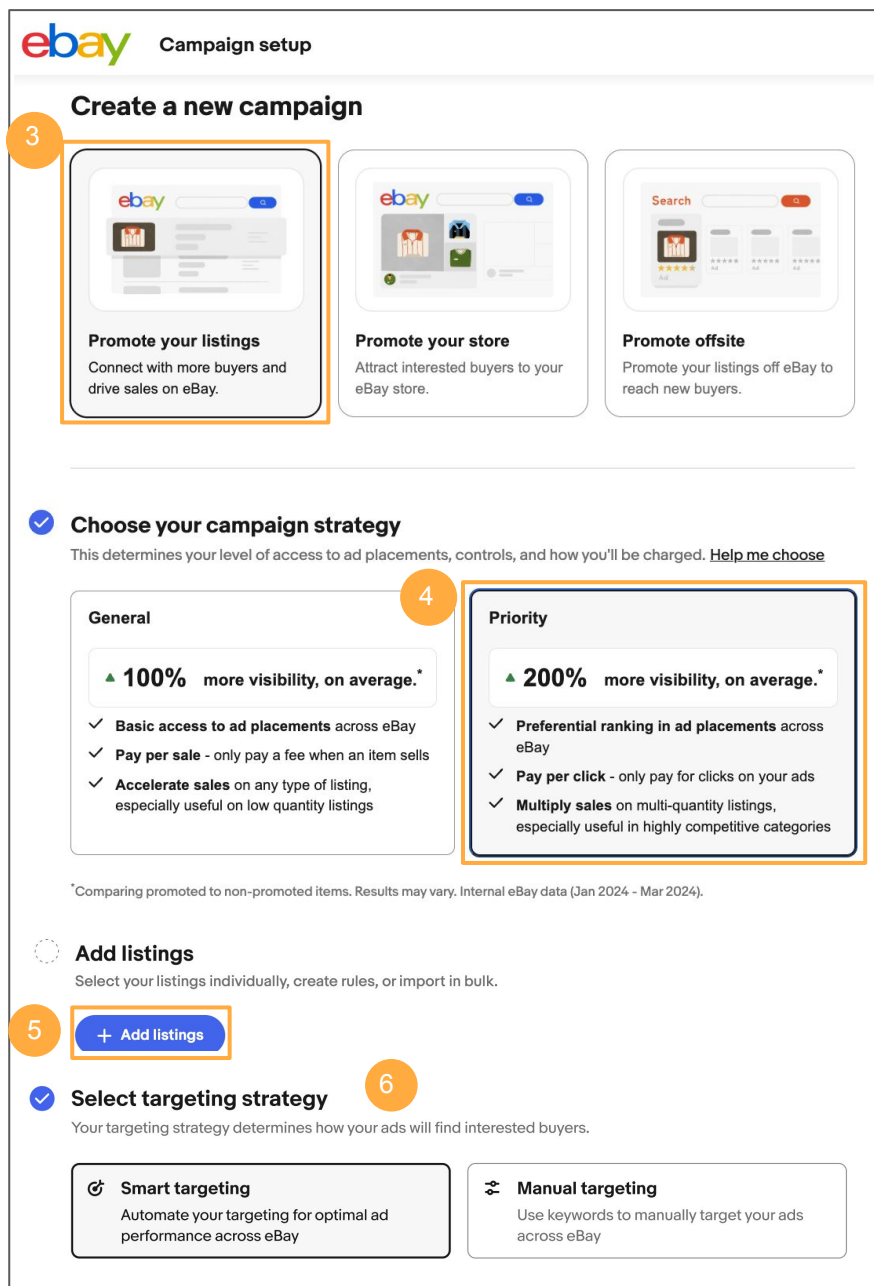


ステップ1:

セラーハブ (Seller Hub) にアクセスする
「広告 (Advertising)」セクションをクリックする

ステップ2:

「新しいキャンペーンを作成」をクリック
(新規キャンペーンを作成)



ステップ3: 「プロモーションリスティング」を選択

(Promote Your Listings)

ステップ4: 「Priority」を選択

ステップ5: 「商品掲載を追加」(Add listings)をクリック

ステップ6: 「ターゲティング戦略」を選択

(Targeting Strategy)

- 最適化されたキャンペーンを簡単に設定するには、スマートターゲティングの使用をお勧めします。
- スマートターゲティングを選択した場合は、ステップ13に進んでください: 1日の目標予算を設定する。
- 手動ターゲティング (Manual Targeting) では、キーワード入力戦略を選択し、広告グループを管理できます。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン作成フロー

7 Select keyword bidding strategy

Your keyword bidding strategy is how you'll manage the amount you pay for each click on your ad.

Dynamic bidding

Bids automatically update to the daily suggested bid to keep your ads competitive

Fixed bidding

Manually manage your keyword bids, they'll remain the same until you edit them

7

ステップ7: キーワード入札戦略を選択 (Keyword bidding strategy)

ヒント: ダイナミック入札 (Dynamic bidding) は、競争力のあるキーワード入札を自動的に維持します。

8 Manage ad groups

Your listings are organized into ad groups, targeted by the same keywords and keyword bids. Powered by eBay.ai

Art Posters (0-pl_item_cat6
0432-1644519071825)

Listings
1

Keywords
3

Bid range
\$0.35 - \$0.64

Art Prints (0-pl_item_cat721
82-1644518737812)

Listings
1

Keywords
10

Bid range
\$0.40 - \$0.61

+7 more ad groups

Manually edit

9

ad groups created for you based on your listings

8

ステップ8: 広告グループを確認する

商品掲載は自動的に広告グループに編成され、eBayが推奨するキーワードと入札単価で配信されます。

自動生成された広告グループを変更する必要がある場合は、ステップ 13に進んでください: 1日の目標予算を設定する。

ステップ9: 広告グループを手動で編集する

広告グループを変更/追加する必要がある場合は、「手動で編集」(Manually edit)をクリックします。

Edit ad groups

Ad groups (4)

Ad groups organize your listings so you can target them with shared keywords and keyword bids.

Delete all

+ Ad group

10

Nepal (test, 0-002d5d52-
0659-4064-909b-
b161c71f54b, 0-012f5625-
f925-468e-824a-8

Listings
30

Keywords
bubble mailers 8.5x12, +9 more

Today's bid range
\$0.39 - \$0.66

Delete

Edit

Nash (test, 0-001fb471-
c275-4f30-b701-
3646aedd453f, 0-
01382096-3768-46d4-
857c-ab

Listings
30

Keywords
fusto olio 20 lt, +9 more

Today's bid range
\$0.36 - \$0.65

Delete

Edit

ステップ10: 広告グループを編集する

- 「広告グループを編集」(Edit)をクリックして広告グループを変更します。
- 「広告グループを追加」(+Ad group)をクリックして広告グループを追加します。

11 Keyword targeting

Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords

Suggested (61)

Add your own

Negative

Q

Targeted keywords (26)

Match type

Bid amount

Reset

Q

Keyword	Match type	Monthly searches
dress	Exact	865
colonialism	Exact	757
postage stamp	Exact	174

Keyword	Match type	Today's suggested bid	Your bid
andscape	Exact	\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)	\$ 0.38
propeller guards	Exact	\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46
pre-independence movement	Exact	\$0.56 (\$0.25 - \$0.98)	\$ 0.56

ステップ11: キーワード設定

「キーワード」(Keywords)タブを選択します。推奨キーワード (Suggested)、独自のキーワード (Add your own)、除外キーワード (Negative)を追加し、キーワードのマッチタイプ (Match type)を選択できます。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン作成フロー

ステップ12: 固定入札(Fixed Bidding)の金額を調整する

Keyword targeting

Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords

Suggested (10) Add your own Negative

☐	Keyword ↑↓	Match type ↑↓	Monthly searches ↑↓
☐	ye piece	Exact	574
☐	globalization	Exact	937

Targeted keywords (26 words (26))

1 selected

Update bids ^

Search types v

Remove

Cancel

Apply suggested bids

Apply custom bid 12

Exact v

☐	Keyword ↑↓	Match type ↑↓	Suggested ↑↓	Your bid
☒	landscape	Exact	\$0.01 - (\$0.79)	\$ 0.38
☐	propeller guards	Exact	\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46

各キーワードに独自の入札単価を入力できます。キーワードを選択した後に一括で入札単価を更新することもできませんUpdate bids。

- 「推奨入札単価を適用- Apply suggested bids」をクリックすると、すべてのキーワードに推奨入札単価が適用されます。
- 「カスタム入札単価を適用- Apply custom bids」をクリックすると、すべてのキーワードに設定した統一入札単価が使用されます。

ステップ7で固定入札(Fixed bidding)を選択した場合にのみ入札単価を調整できます。ダイナミック入札(Dynamic Bidding)を選択した場合は、このステップをスキップできます。

13

✓ Set a target daily budget

Your target daily budget determines how much you could be charged for clicks on your ads. [Learn more](#)

The suggested daily budget considers factors like item specifics and marketplace competition to find the optimal balance of performance and cost.

\$6.00 per day

SUGGESTED

\$7.00 per day

\$8.00 per day

Choose your own budget

☐ Automatically increase the daily budget by

20% v

 when your ads are limited by budget if the average ROAS exceeded

3 v

 and the campaign has been out of budget for two or more consecutive days.

Advanced settings ^

☐ Maximum CPC ⓘ

✓ Settings 14

Name your campaign

Campaign name

Priority - 07/08/2025, 00:11

0 / 80

Set campaign duration

Start date

07/08/2025

End date

08/08/2025

Use a continuous end date ⓘ

☐ Automatically extend the end date by

2 v

 weeks if the average ROAS exceeded

3 v

By launching your campaign, you agree to the [Marketing Program Terms](#)

Cancel

Launch

ステップ13: 1日の目標予算(Target daily budget)を設定する

プリセットされた予算を選択するか、自分で予算を入力するかを選択できます。この機能により、セラーは広告キャンペーンのパフォーマンス(ROAS)に基づいて1日の予算を自動的に増やすことができます。この管理機能は、パフォーマンスの高いキャンペーンを最適化し、予算不足による機会損失を防ぐことを目的としています。

ステップ14: キャンペーン情報を設定する

- キャンペーン名を入力する
- キャンペーンの開始日と終了日を設定する

この機能により、セラーは広告キャンペーンのパフォーマンス(ROAS)に基づいて終了日を自動的に延長できます。この管理機能は、パフォーマンスの高いキャンペーンを最適化し、キャンペーンが早期に終了することによる機会損失を防ぐことを目的としています。

ステップ15: キャンペーン設定が完了したら、「Launch」をクリックしてキャンペーンを開始します。

15

ebay advertising

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - 商品掲載の追加



Add listings

Select your listings individually, create rules, or import in bulk.

+ Add listings

5

「ステップ5: 商品掲載を追加 (Add listings)」で、複数の方法で商品掲載をキャンペーンに追加できます。

手動追加 (Manual): カテゴリー、価格、在庫、ブランドなどのビジネス目標に基づいて商品掲載を柔軟に選択できるため、キャンペーンをより細かく制御できます。

Add listings to your campaign

Manual Rule-based Item IDs

Active listings Showing 1-199 out of 199 [Clear selections](#)

Categories Price Quantity Brand Condition All eligible listings Reset

☐	Photo	Title ↑	Price ↑↓	Quantity ↑↓	Sold ↑↓	Days on site ↑↓	Search impressions ↑↓
☐		O-PL_Item_Cat10773-1644519168823 160021144692	\$69,960.00	10	0	825	0
☐		O-PL_Item_Cat10773-1644519180328 160021144697	\$82,415.00	10	0	825	0
☐		O-PL_Item_Cat10774-1644518836061 160021144531	\$56,612.00	10	0	825	0

Items per page 500

0 listings selected Cancel Add listings

一括追加 - Bulk (Item IDs): 商品IDを入力またはコピー & ペースト (行またはカンマ区切り) して追加できます。商品IDを一括アップロードすることで、プロモーションしたい商品掲載を迅速に追加でき、時間を効果的に節約できます。

Add listings to your campaign

Manual Rule-based Item IDs

Enter item IDs

Paste or type item IDs separated by rows or commas.

Enter item IDs one per row or comma separated

Cancel Add listings

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - 商品掲載の追加

条件に基づく自動追加 (Rule-based):

この追加方法を使用すると、商品掲載が自動的に選択され、キャンペーン管理の時間が節約されます。ブランド、カテゴリ、価格などの条件を設定することで、その条件に一致するすべての商品掲載が自動的にキャンペーンに追加されます。

システムは毎日在庫を評価し、設定した条件に一致する新規出品、変更された出品、または新しく条件を満たした出品があるかどうかを判断します。条件に一致する商品掲載があれば、それらは自動的にキャンペーンに追加され、同時に条件に一致しなくなった商品掲載は削除されます。

** 条件に基づく自動追加 (Rule-based)を使用する場合、広告プロダクト設定によっては、スマートターゲティングのみ使用できます。*

Manage campaign listings

Manual **Rule-based** Item IDs

Create a rule to automate listing selection

Current and future listings will automatically be added and removed from your campaign based on the rule you set. Rules are set for the duration of your campaign.

Add current and future listings that match these criteria Reset

Category **All**

Price range **All**

Brand **All**

Condition **All**

☐ Only recommended listings ⓘ

Your campaign will automatically include listings in all categories priced any price from all brands that are in any condition.

448 qualifying listings

Photo	Title ↑	Price ↑↓	Category
	0-001fb471-c275-4f30-b701-3646aedd453... 160035614209	\$74,872.00	Malaysia (1963-Now)
	0-00d226c3-057f-449a-b304-... 160036061019	\$65,747.00	Women's Clothing
	0-012f5625-f925-468e-824a-83789a85daf... 160035615918	\$38,277.00	China
	0-01f8dbd3-e851-4a2a-9e71-cccd037a0b... 160035616240	\$1,078.00	Action Figures
	0-023aa3f5-bfa1-457c-ba81-272e14394552... 160035615766	\$82,584.00	Confederate States
	0-03cac047-2b2f-411f-8f4b-8239d5295728... 160035616063	\$3,778.00	Other Lenses & Filters
	0-03f251a3-714b-4113-9aac-b553d6ff273b... 160036060994	\$10,731.00	Men's Clothing

Cancel Create new rule

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - ターゲティング戦略

6

✔ Select targeting strategy

Your targeting strategy determines how your ads will find interested buyers.

🎯 Smart targeting

Automate your targeting for optimal ad performance across eBay

🔍 Manual targeting

Use keywords to manually target your ads across eBay

「ステップ6: ターゲティング戦略 (Targeting strategy)を選択」で、PLP広告がバイヤーにどのようにリーチするかを決定するターゲティング戦略を選択する必要があります。

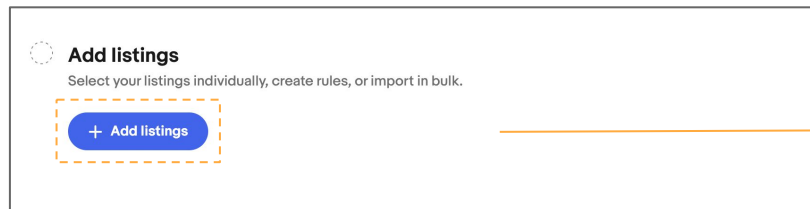
ターゲティ ング戦略	スマートターゲティング - Smart Targeting	手動ターゲティング - Manual Targeting
意味	スマートターゲティングは、興味のあるバイヤーに広告を自動的に配信し、キャンペーンの簡単な設定と最適化を可能にします。 キャンペーンは時間の経過とともに自動的に更新され、継続的に最適化されます。	手動ターゲティングでは、キーワードと入札単価を通じて高度な制御が可能になるため、広告の各クリックの価値を把握できます。 キャンペーンを自分で管理し、キャンペーンの詳細を制御することで、継続的に最適化し、キャンペーンの競争力を維持するのに役立ちます。
制御方法	1日の目標予算 (Target daily budget)を設定することで、広告費用を制御できます。 ● キャンペーンは1暦月で費用を最適化しますが、1日の目標予算の30.4倍を超えることはありません。いずれかの日において、広告費用は設定した1日の目標予算を下回るか、またはその日の有効な最高1日の目標予算の2倍までとなる場合があります。	手動ターゲティングでは、商品掲載がキーワードとキーワード入札単価で配信される広告グループに編成されます。 広告目標に一致するキーワード、キーワードのマッチタイプ、キーワード入札単価を設定することで、配信する広告キャンペーンを完全に制御できます。
対象となる セラー	PLP広告を初めて利用する初心者セラー、およびキャンペーンが自動的に更新され、競争力を維持することを望む経験豊富なセラーに適しています。	キャンペーン作成と最適化のすべてのステップを完全に制御したいセラーに適しています。

eBay advertising

02-2 PLP - キャンペーン設定

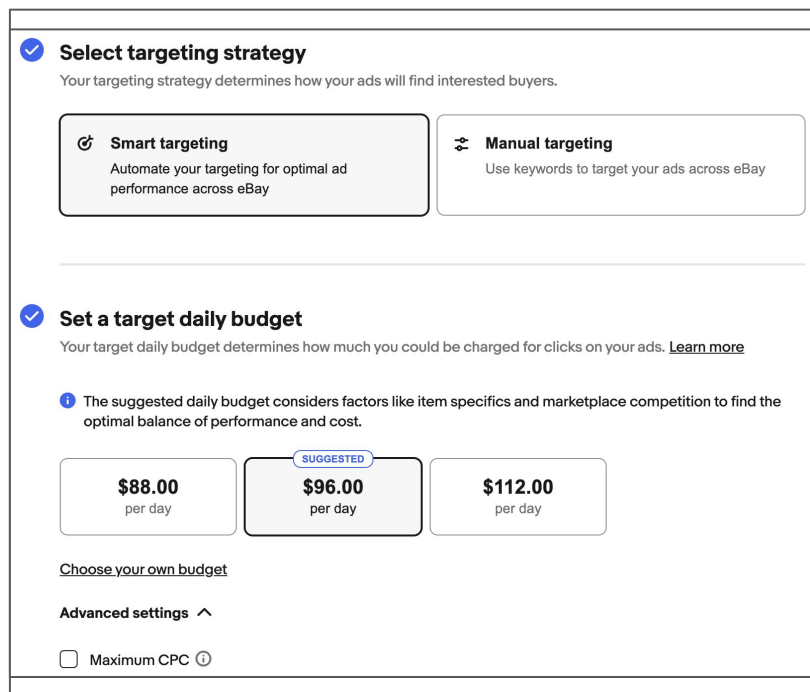
スマートターゲティング設定の推奨事項と注意事項

商品掲載を追加した後、1日の目標予算(Target daily budget)を設定し、任意で最大クリック単価(Maximum CPC)を選択するだけで、eBayが残りのキャンペーン設定を自動的に最適化します。



商品掲載を追加する際に、条件に基づく自動追加(Rule-based)で商品掲載を追加した場合、広告プロダクト設定によっては、スマートターゲティングのみ使用できます。

オプションの最大クリック単価



最大クリック単価(Maximum CPC)は、広告の各クリックに対して支払うことができる最高金額であり、現在、PLPのスマートターゲティングキャンペーンでのみ利用可能です。

新しく作成されたスマートターゲティングキャンペーンでは、最大クリック単価(Maximum CPC)を設定するかどうかを自分で選択できます。

- 「詳細設定」(Advanced settings)で最大クリック単価を設定しない場合、eBayは各入札単価を自動的に最適化します。広告費用は、市場状況や出品の競争力に合わせて、より柔軟になります。
- 最大クリック単価を設定した場合、キャンペーンは元の入札戦略を維持し、実際のクリック単価はその値を超えることはありません。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 – 広告グループの管理

「ステップ8: 広告グループを確認する」で、商品掲載は商品属性に基づいて自動的に広告グループに生成され、eBayが推奨するキーワードと推奨入札単価で配信されます。

Manage ad groups

Your listings are organized into ad groups, targeted by the same keywords.
Powered by eBay.ai

Women's shoes	Listings 25	Keywords 14	Today's bid range \$0.80 - \$0.95
Men's shoes	Listings 16	Keywords 8	Today's bid range \$0.65 - \$0.75

+2 more ad groups

Manually edit

4 ad groups created for you based on your listings

Edit ad groups

Ad groups (4)

Ad groups organize your listings so you can target them with shared keywords and keyword bids.

Your ad group [Name] has no keywords.

Delete all

+ Ad group

New ad group	Listings 35	Keywords No keywords have been added.	Today's bid range N/A	Delete	Edit
Women's shoes	Listings 35	Keywords Ugg boots, Women's shoes, +12 more	Today's bid range \$0.80 - \$0.95	Delete	Edit
Men's shoes	Listings 15	Keywords Men's Nikes, Air Jordans, +9 more	Today's bid range \$0.80 - \$0.95	Delete	Edit

Done

生成された広告グループなどの詳細情報を確認したい場合は、「手動で編集」(Manually edit)をクリックして広告グループを確認または変更できます。自動生成された広告グループを変更する必要がない場合は、「完了」(Done)をクリックしてキャンペーン作成ページに戻り、残りのキャンペーン設定を完了します。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 – 広告グループの管理

「手動で編集」(Manually edit)を選択すると、広告グループ編集ページに移動し、広告グループを手動で編集できます。ここでは、すべての広告グループ、各広告グループの商品掲載数、キーワード、およびキーワード入札単価の範囲の概要を確認できます。

設定方法

広告グループの削除: 「すべて削除」(Delete all)を選択すると、自動生成されたすべての広告グループを削除できます。また、「削除」(Delete)を選択すると、個別の広告グループを削除できます。

The screenshot shows the 'Edit ad groups' interface. At the top, it says 'Ad groups (4)' and 'Ad groups organize your listings so you can target them with shared keywords and keyword bids.' There are links for 'Delete all' and '+ Ad group'. Below is a table with one row representing an ad group:

Ad group name	Listings	Keywords	Today's bid range	Actions
Nepal (test, 0-002d5d52-0659-4064-909b-b161c7ff54b, 0-012f5625-f925-468e-824a-8)	30	bubble mailers 8.5x12, +9 more	\$0.39 - \$0.66	Delete Edit

広告グループの追加: 「+ Ad group」をクリックし、新しい広告グループに名前を付けてから、「作成」(Create)を選択します。

- 広告グループ編集ページに空の広告グループが表示されます。「リストを追加」(Add listings)を選択して、この広告グループに新しい商品掲載情報を追加します。

A modal window titled 'Name your new ad group' is shown. It has a text input field for the name, a 'Cancel' button, and a 'Create' button which is highlighted with an orange box. An orange arrow points from the '+ Ad group' button in the previous screenshot to this modal.

The screenshot shows the 'Edit ad groups' interface after adding a new group. It now says 'Ad groups (5)'. A message states: 'Your ad group, 1, has no listings.' Below this, a new row is added to the table, highlighted with a dashed orange border:

Ad group name	Listings	Keywords	Bid range	Actions
1		This ad group has no listings or keywords		Delete Edit
Nepal (test, 0-002d5d52-0659-4064-909b-b161c7ff54b, 0-012f5625-f925-468e-824a-8)	30	search by seller, liquid, +8 more	\$0.35 - \$0.64	Delete Edit

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - 広告グループの管理

設定方法

広告グループの編集:「広告グループを編集」(Edit) をクリックして、広告グループ内の商品掲載情報とキーワード、キーワードの入札単価を修正します。「商品掲載情報を追加」(Add listings) ボタンを選択すると、この広告グループにさらに商品掲載情報を追加できます。複数の絞り込み方法で該当する商品掲載情報を絞り込み、「選択した商品を削除」(Remove selected) ボタンを選択して、選択した商品掲載情報を削除することもできます。

Edit ad groups

Ad groups (4)

Ad groups organize your listings so you can target them with shared keywords and keyword bids.

Nepal (test, 0-002d5d52-0659-4064-909b-b161c71f54b, 0-012f5625-f925-468e-824a-8

Listings
30

Keywords
bubble mailers 8.5x12, +9 more

Today's bid range
\$0.39 - \$0.66

Delete

Edit

Listings

Keywords

Listings in this ad group

Showing 1-29 out of 29

1 selected

Categories

Price

Quantity

Brand

Condition

Format

Reset

Add listings

Remove selected

Cancel

Search listings

Cancel

☐	Photo	Title	Price	Quantity	Sold	Days on site	Search impressions
☒		0-03f251a3-714b-4113-9aac-b553d6ff273... 160036060994	\$10,731.00	10	0	175	0
☐		0-0e2483d3-ea71-4619-b9ca-... 160035616201	\$48,118.00	10	0	196	0
☐		0-134b5b8b-9e31-4bec-9f6e-... 160035626814	\$5,224.00	10	0	196	0

商品掲載情報の追加:「商品掲載情報を追加」 (Add listings) を選択すると、手動で商品掲載情報 (Manually select listings) を選択するか、商品 ID で商品掲載情報を追加 (Add listings by Item ID) するかを素早く決定できます。

商品掲載情報を絞り込んで追加できます。「このキャンペーン内」 (In this campaign) 列は、この広告グループに既にどのような商品掲載情報があり、それらがどの広告グループに属しているかを確認するのに役立ちます。

Add listings to

Eligible listings

Showing 1-100 out of 19,884

Categories

Price

Quantity

Brand

Condition

All eligible listings

Reset

Clear selections

Search

☐	Photo	Title	In this campaign	Price	Quantity	Sold	Days on site	Search impressions
☐		Labwork AC Compressor... 252613698252	Yes 1 ad group	\$20.56	200	2,302	3,226	400
☐		Labwork LED Bow... 252629751153	Yes 1 ad group	\$12.20	5	4,761	3,150	460
☐		Labwork Rear Tail Light For... 256055195164	No	\$55.96	200	123	792	460

0 listings selected

Cancel

Add listings

ebay advertising

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - キーワードの追加

商品掲載情報を広告グループに追加したら、「キーワード」(Keyword) タブを選択して、キーワードと除外キーワードを追加し、この広告グループ内の商品掲載情報を配信します。

広告グループにキーワードを追加するには、3つの方法があります。

1. おすすめキーワード (Suggested)

eBayは、過去の検索結果などの要因に基づいて、商品掲載情報におすすめのキーワード (Suggested) を提供します。

- A. キーワードとマッチタイプの組み合わせのチェックボックスを選択し、「キーワードを追加」(Add keywords) を選択してください。
- B. 各おすすめキーワードの月間検索数 (Monthly searches)を確認して、意思決定に役立てることができます。
- C. 各キーワードのマッチタイプをクリックして修正できます。
- D. マッチタイプ (Match type) に基づいたフィルタリングにより、キーワードの絞り込みを簡素化できます。これにより、適切なキーワードを簡単に見つけてターゲットにすることができます。

Keyword targeting

Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords

Suggested (10) Add your own Negative

Keyword	Match type	Monthly searches
☒ yepiece	Exact	574
☐ globalization	Exact	937
☐ ripod	Exact	464
☐ collecting	Exact	172
☐ philately	Exact	83

Add keywords 1 selected

Targeted keywords (26)

Match type Bid amount Reset

Keyword	Match type	Today's suggested bid	Your bid
☐ andscape	Exact	\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)	\$ 0.38
☐ propeller guards	Exact	\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46
☐ pre-independence movement	Exact	\$0.56 (\$0.25 - \$0.98)	\$ 0.56
☐ pendants	Exact	\$0.42 (\$0.29 - \$0.95)	\$ 0.42
☐ aterproof	Exact	\$0.54 (\$0.30 - \$0.89)	\$ 0.54

Cancel Done

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - キーワードの追加

商品掲載情報を広告グループに追加したら、「キーワード」(Keyword) タブを選択して、キーワードと除外キーワードを追加し、この広告グループ内の商品掲載情報を配信します。

広告グループにキーワードを追加するには、3つの方法があります。

2. 独自のキーワードを追加 (Add your own)

テキストを入力するか、CSVでアップロードし、各キーワードのマッチタイプを選択します。

Keyword targeting
Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords
Suggested (10) **Add your own** Negative

☒ Enter as text ☐ Upload CSV

Type or paste your own keywords here, one per row.

Select match type
☒ Broad ☒ Phrase ☒ Exact

Add keywords

Targeted keywords (26)
Match type Bid amount Reset

Keyword	Match type	Today's suggested bid	Your bid
andscape	Exact	\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)	\$ 0.38
propeller guards	Exact	\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46
pre-independence movement	Exact	\$0.56 (\$0.25 - \$0.98)	\$ 0.56
pendants	Exact	\$0.42 (\$0.29 - \$0.95)	\$ 0.42
aterproof	Exact	\$0.54 (\$0.30 - \$0.89)	\$ 0.54

Cancel Done

3. 除外キーワードを追加 (Negative)

テキストを入力するか、CSVでアップロードし、各除外キーワードのマッチタイプを選択します。

Keyword targeting
Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords
Suggested (10) Add your own **Negative**

☒ Enter as text ☐ Upload CSV

andscape

Negative keywords allow you to exclude your listings from appearing for search terms that match negative keywords.

Select negative match type
☒ Phrase ☒ Exact

Add negative keywords

Targeted keywords (26)
Match type Bid amount Reset

Keyword	Match type	Today's suggested bid	Your bid
andscape	Exact	\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)	\$ 0.38
propeller guards	Exact	\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46
pre-independence movement	Exact	\$0.56 (\$0.25 - \$0.98)	\$ 0.56
pendants	Exact	\$0.42 (\$0.29 - \$0.95)	\$ 0.42
aterproof	Exact	\$0.54 (\$0.30 - \$0.89)	\$ 0.54

Cancel Done

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - キーワード

- キーワードは、手動ターゲティング時にバイヤーに配信するために使用される単語またはフレーズです。
- おすすめキーワードは、既に選択された商品掲載情報に基づいてシステムが表示する関連語句であり、バイヤーの検索習慣をより良く識別するのに役立ちます。
- 除外キーワードとは、広告が業績目標に合わないショッピング検索結果ページに表示されるのを防ぐための単語またはフレーズです。これは、バイヤーが除外キーワードとして追加した単語を検索した場合、広告が表示されなくなることを意味します。

キーワードのマッチタイプ

マッチタイプ	ブロードマッチ Broad Match	フレーズマッチ Phrase Match	完全一致 Exact Match
定義	セラーが設定したキーワードの前後に、または途中で単語を追加できます。また、キーワードの同義語が表示される可能性もあります。	バイヤーの検索語句が、セラーが配信するキーワードの意味と一致し、キーワードの前後に単語を追加できます。	バイヤーの検索語句が、セラーが配信するキーワードの意味と一致します。
マッチの識別	キーワード + キーワードの前後に、または途中で単語を追加 キーワードの同義語	キーワード + キーワードの前後に単語を追加	キーワード + 微細な差異(単数/複数、大文字/小文字、一般的なスペルミスや略語)で一致
キーワード 配信例	outdoor lights	outdoor lights	outdoor lights
広告が表示 される可能性のある バイヤーの検索語句	Outdoor solar lights Lawn lights Solar lights for garden	LED outside lights LED Yard lights for Philips LED Outdoor illumination	Outside light Exterior lamp Yard lights
広告が表示 されない可能性のある バイヤーの検索語句	Outdoor grill Outdoor heater	LED lights for Kitchen Automobile head lamps	Outdoor LED lights Philips Outside lamps

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - キーワード

なぜ除外キーワードを使用するのか？

不要な支出を削減する

キャンペーンに除外キーワードを追加すると、広告が業績目標に合わないショッピング検索結果ページに表示されるのを防ぐのに役立ちます。

顧客エンゲージメントを向上させる

ショッピング検索結果の関連性を高めることで、顧客エンゲージメントが向上する可能性があります。

除外キーワードのマッチタイプ

マッチタイプ	除外完全一致 Negative Exact Match	除外フレーズマッチ Negative Phrase Match
定義	バイヤーの検索語句が除外キーワードと完全に一致した場合にのみ、表示がブロックされます。	除外キーワードの前後に単語を追加できますが、バイヤーの検索語句が除外キーワードの順序と一致した場合にのみ、表示がブロックされます。
マッチの識別	除外キーワード + 微細な差異(単数/複数、大文字/小文字、一般的なスペルミスや略語)	除外キーワード + 除外キーワードの前後に単語を追加
除外キーワード配信例	yellow socks	yellow socks
広告が表示されない可能性のあるバイヤーの検索語句	yellow socks YELLOW socks yellow sock	large yellow socks yellow socks womens
最適な使用時期	- パフォーマンスの低いキーワードのトラフィックを正確に除外する - 適したタイプ: 製品に関連するがパフォーマンスの低い単語	- パフォーマンスの低いキーワードとその関連キーワードのトラフィックを除外する - 適したタイプ: 製品に無関係な単語

例外に注意: パフォーマンスの低い特定のキーワードに注意してください。例えば、新発売商品の認知度を高めるための一般的なキーワードはあまり効果的ではないかもしれませんが、除外キーワードとして使用すべきではありません。

02-2 PLP - キャンペーン設定

PLPキャンペーン設定 - キーワード入札単価

- キーワード入札単価は、広告のクリック1回あたりに支払う意思のある最高金額です。
- 推奨入札単価は、商品属性、季節性、過去のパフォーマンス、キーワードのマッチタイプ、現在の競争状況などのさまざまな要因に基づいて計算され、効果とコストの最適なバランスを見つけることを目的としています。

キーワード入札単価戦略

ステップ7: キーワード入札単価戦略を選択する際に、入札単価の設定方法を決定する戦略を選択する必要があります。

☒ **Select keyword bidding strategy**
Your keyword bidding strategy is how you'll manage the amount you pay for each click on your ad.

Dynamic bidding
Bids automatically update to the daily suggested bid to keep your ads competitive

Fixed bidding
Manually manage your keyword bids, they'll remain the same until you edit them

ダイナミック入札 (Dynamic bidding): ダイナミック入札は、キーワード入札単価を毎日の推奨入札単価に自動的に更新します。広告グループを編集する際、キーワード入札単価は変更できません。

入札金額 (Bid amount) に基づいたフィルタリングにより、該当する入札単価範囲のキーワードを絞り込むことができます。

Keyword targeting
Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords

☐ Keyword ↑↓	Match type ↑↓	Monthly searches ↑↓
☐ camera mounts	Exact	134
☐ mount	Exact	487

Targeted keywords (26)

☐ Keyword ↑↓	Match type ↑↓
☐ andscape	Exact ↓
☐ propeller guards	Exact ↓

Today's suggested bid ↑↓

\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)

\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)

固定入札 (Fixed bidding): 固定入札を使用する場合、キーワード入札単価は手動で管理する必要があり、一度設定すると変更されません。キャンペーン配信期間中はいつでも入札単価を変更できます。

各キーワードに独自の入札単価を入力することも、キーワードを選択した後に一括で入札単価を更新 (Update bids) することもできます。

- 「推奨入札単価を適用」(Apply suggested bids) をクリックすると、すべてのキーワードに推奨入札単価が適用されます。
- 「カスタム入札単価を適用」(Apply custom bids) をクリックすると、すべてのキーワードに設定した統一入札単価が適用されます。

Keyword targeting
Your keywords should match search terms that you think buyers will use to find the listings in your ad group. [Learn more](#)

Add keywords

☐ Keyword ↑↓	Match type ↑↓	Monthly searches ↑↓
☐ yepiece	Exact	574
☐ globalization	Exact	937

Targeted keywords (26)
1 selected

☐ Keyword ↑↓

☒ andscape

☐ propeller guards

Suggested	Your bid
\$0.38 (\$0.01 - \$0.79)	\$ 0.38
\$0.46 (\$0.20 - \$0.71)	\$ 0.46

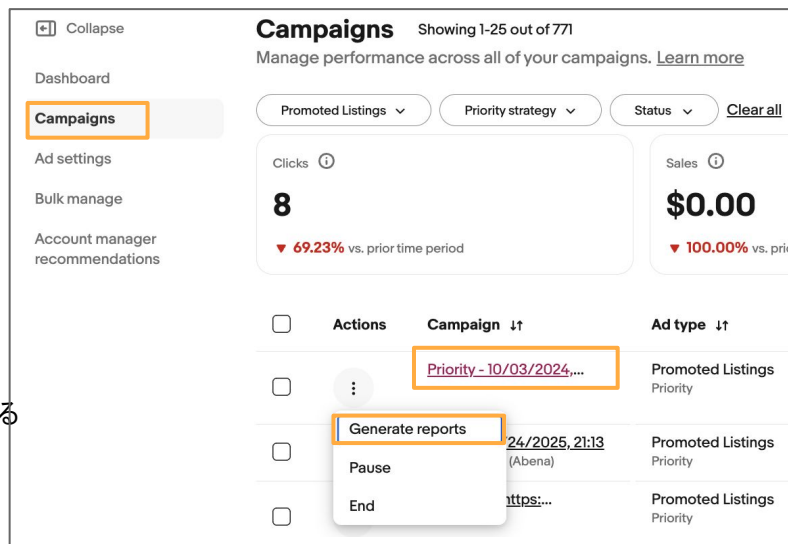
02-2 プロモートリスティング - レポート

レポートをダウンロードするには？

キャンペーン管理エリア、キャンペーン詳細ページ、またはセラーハブの「レポート」セクションからキャンペーンレポートをダウンロードできます。

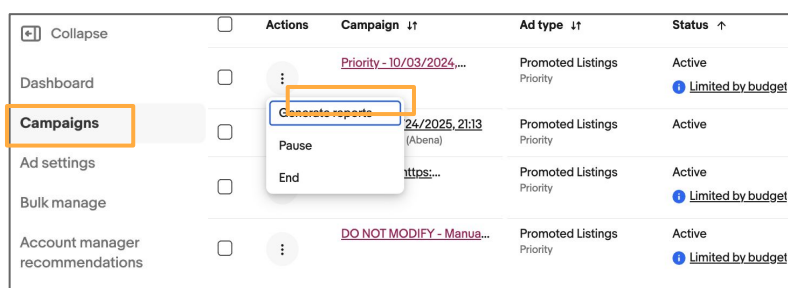
- キャンペーン管理画面からレポートをダウンロードする:

キャンペーン管理画面に移動し、キャンペーンの横にある「操作」欄のボタンをクリックして、「レポートを生成」(Generate reports) を選択します。



- キャンペーン詳細ページからレポートをダウンロードする

：
キャンペーン管理画面で、レポートをダウンロードしたいキャンペーンを見つけ、キャンペーン名をクリックしてキャンペーン詳細ページに移動し、「キャンペーンを編集」(Edit campaign) の横にある「レポートを生成」(Generate reports) をクリックします。



Dashboard > Campaigns > Priority - 10/03/2024, 22:52

[Generate report](#) [Edit campaign](#)

Campaign	Campaign status	Ad type	Targeting	Target daily budget	Campaign duration
Priority - 10/03/2024, 22:52	Active	Promoted Listings	Smart	\$42.00 Max CPC: \$0.57	Oct 3, 2024 - Continuous
	Limited by budget	Priority			

Generate report

Choose the time period and report type to generate.

Select time period

Past 31 days

Select report

Choose one or more report types to download.

- ☐ Listing report
Use this report to understand the listing-level performance for the listings in your priority campaigns.
- ☐ Keyword report
Use this report to understand how your keywords are performing in your priority campaigns.
- ☐ Search Query report
Use this report to understand the buyer search queries that led to clicks on your ads for your priority campaigns.

Cancel

Generate

キャンペーン管理画面とキャンペーン詳細ページでは、以下の3種類のレポートをダウンロードできます：

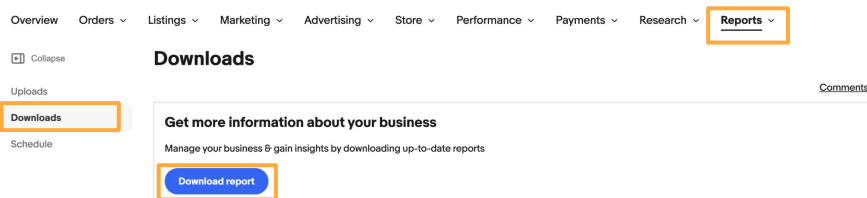
- ➔ 商品リスティングレポート (Listing report)
- ➔ キーワードレポート (Keyword report)
- ➔ バイヤー検索クエリレポート (Search query report)

注意：スマートターゲティング広告キャンペーンでは、現在キーワードレポートは提供されていません。キーワードレポートをダウンロードしてもデータは表示されません。

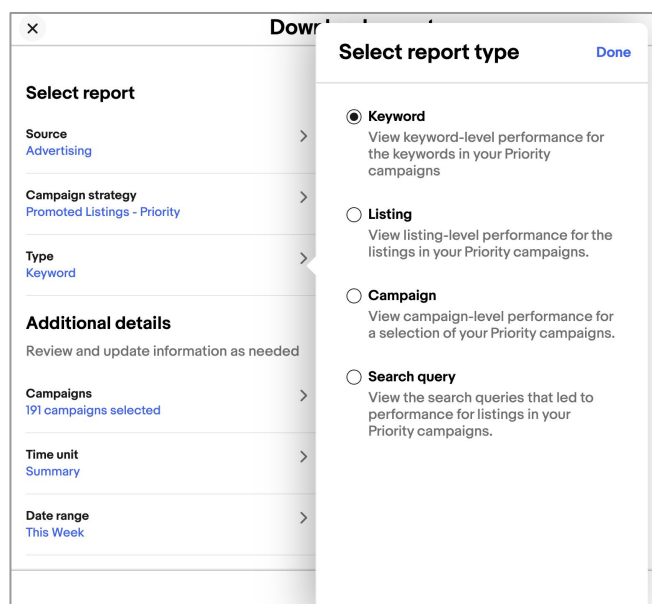
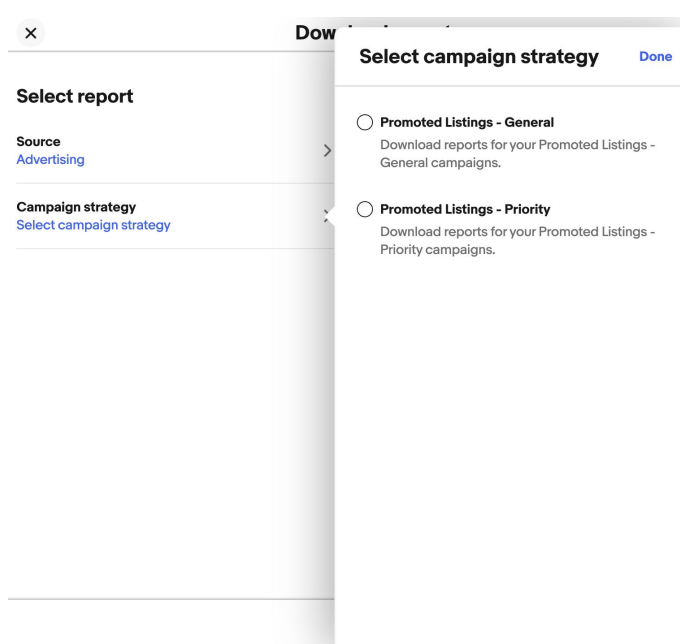
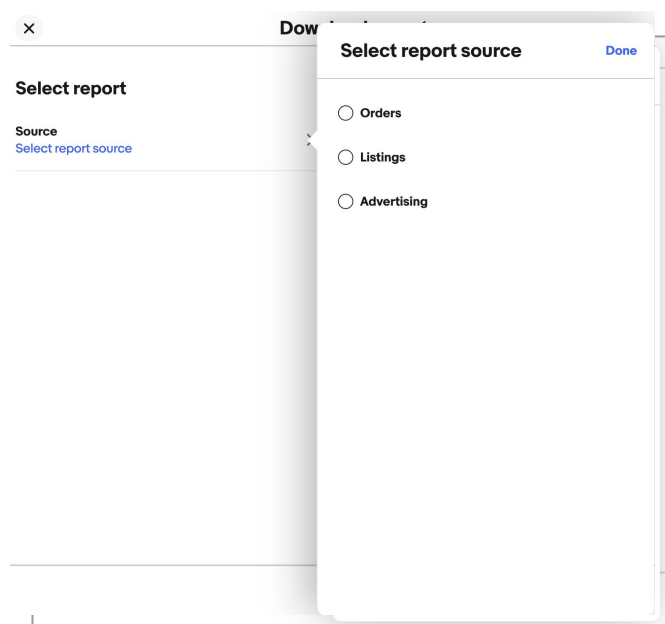
02-2 プロモートリスティング - 広告レポート

広告レポートをダウンロードするには？

「レポート」(Report) セクションからダウンロードする:メニューから「ダウンロード」(Downloads) を選択し、「レポートをダウンロード」(Download Report) ボタンを選択します。



「広告」(Advertising) を選択し、「プロモートリスティング - プライオリティ」(Promoted Listings - Priority) を選択すると、4つのレポートがダウンロード可能です。



- キャンペーンレポート (Campaign report)
- 商品リスティングレポート (Listing report)
- キーワードレポート (Keyword report)
- バイヤー検索クエリレポート (Search query report)

注意: スマートターゲティング広告キャンペーンでは、現在キーワードレポートは提供されていません。キーワードレポートをダウンロードしてもデータは表示されません。

02-2 プロモートリスティング - 広告レポート

一般的な指標の説明

データディメンション	データ指標	説明	具体的な定義
インプレッションディメンション	Impression	インプレッション	広告が表示された回数
クリックディメンション	Click	クリック	広告がバイヤーによってクリックされた回数。
	CTR (Click-through-Rate)	クリック率	クリック率 = (クリック数 / インプレッション数)。クリック率が高いほど、あなたのリスティングがバイヤーにとって魅力的であることを示します。メイン画像やタイトルなどを最適化することでクリック率を向上させることができます。
	Avg CPC (Cost-per-Click)	平均クリック単価	特定のキーワードがクリックされるたびに発生する平均費用。
コンバージョンディメンション	CVR(Sales-Conversion -Rate)	コンバージョン率	広告によってもたらされた販売注文数 / クリック数。
	Quantity Sold	販売数量	クリックされた広告に起因する、アトリビューション期間内の販売注文数。
	Sales	広告売上	クリックされた広告に起因する、アトリビューション期間内に発生した総売上金額。
費用ディメンション	Ad fees	広告費	広告の使用にかかった金額
	ROAS (Return on Advertising Spend)	広告投資収益率	広告によってもたらされた売上 / 広告投資の比率。例えば、ROASが5の場合、広告費1ドルに対して5ドルの売上があったことを意味します。したがって、ROASが高いほど広告のパフォーマンスは良好です。
広告グループ設定	Bid	入札単価	セラーが広告の1クリックあたりに支払うことを希望する最高単価。
	Keywords	キーワード	特定のキーワードを掲載すると、バイヤーがそのキーワードを検索した際に、広告が表示される可能性があります。
	Search Query	検索クエリ	バイヤーがeBayプラットフォームの検索バーで検索する語句。

02-2 プロモートリスティング - 配信のヒント

プロモートリスティングの配信のヒント(参考のみ)

- 十分な日予算を設定する: 日予算は、単一の広告キャンペーン内のすべての商品リスティングで共有されます。十分な予算があれば、商品のクリック率を最大化し、配信停止を回避するのに役立ちます。
- 少なくとも2週間に一度は広告データをチェックすることをお勧めします: レポートをダウンロードしてデータをチェックし、広告キャンペーンの設定を継続的に最適化して、広告トラフィックの精度を高め、広告キャンペーンの効果を向上させます。
- 商品リスティングの品質を向上させる: 明確で簡潔なタイトル、正確な説明と高品質の写真を作成し、ブランド、モデル、サイズ、色、スタイルなどの商品詳細を含めることで、商品リスティングの品質を向上させます。

スマートターゲティングの場合:

- スマートターゲティングからマニュアルターゲティングへのフィードバック: スマートターゲティング広告の商品リスティングレポートとバイヤー検索クエリレポートを深く理解する。
- パフォーマンスの良い検索クエリとリスティングを取得し、それらを使用して新しいマニュアルターゲティング広告キャンペーンを作成する(または既存のマニュアルターゲティング広告キャンペーンに追加する)。
- パフォーマンスの悪い検索クエリを取得し、それらを除外キーワードとしてマニュアルターゲティング広告キャンペーンに追加する。

マニュアルターゲティングの場合:

- 共通のテーマや目標を中心に広告グループを構築する: 広告グループは、共通の目標やカテゴリに基づいて、同じカテゴリ、類似価格の商品リスティングをグループ化するのに役立ちます。
- キーワード戦略を決定する: 広告配信の精度を向上させるために、推奨キーワードの使用をお勧めします。同じキーワードに対して、複数のマッチタイプを試すことをお勧めします。
- 競争力のあるキーワード入札単価を設定する: 競争力のある入札単価を設定することで、広告がeBayページ上の質の高い広告枠に表示されることを保証し、広告の可視性を高め、より多くのトラフィックを獲得する機会を得ることができます。
- 定期的に、より正確なキーワードを取得する: キーワードデータを通じて、キーワード入札単価とマッチタイプを調整・最適化します。バイヤー検索クエリレポートを通じてキーワードを拡張し、パフォーマンスの良い検索クエリを現在の広告キャンペーンに追加して配信します。パフォーマンスの悪い検索クエリは除外キーワードに追加してブロックします。

Promoted Offsite



概要

広告費用

広告キャンペーン設定

配信のヒント

広告レポート

03 Promoted Offsite- 概要

Promoted Offsiteとは？

Promoted Offsite は、Googleなどの外部チャネルで、条件を満たすすべての商品リスティングを簡単にプロモーションできる広告ソリューションです。

Promoted Offsiteの紹介	
課金タイプ	クリック課金 (CPC)
広告枠	Googleなどの外部チャネル
リスティング資格	固定価格リスティング
セラー資格	セラーレベルが「Above Standard」または「Top Rated」で、十分なアカウントアクティビティがあるアカウント
予算管理	目標日予算 (Target daily budget) を設定

注意: Promoted Offsiteは、外部チャネルで在庫があり、条件を満たすすべての商品リスティングをプロモーションします。

- 広告キャンペーンへの変更は 24時間以内に反映されます
- 配信される商品リスティングの画像には、テキスト、ウォーターマーク、またはロゴを含めることはできません。

Promoted Offsiteのおすすめポイント

- 配信範囲の拡大: 人気の外部チャネルでの広告を通じて、より多くの関心のあるバイヤーにあなたのeBayリスティングに注目してもらう。

PLGで配信されている商品リスティングは、外部チャネルに表示される資格がありますが、表示位置は保証されません。

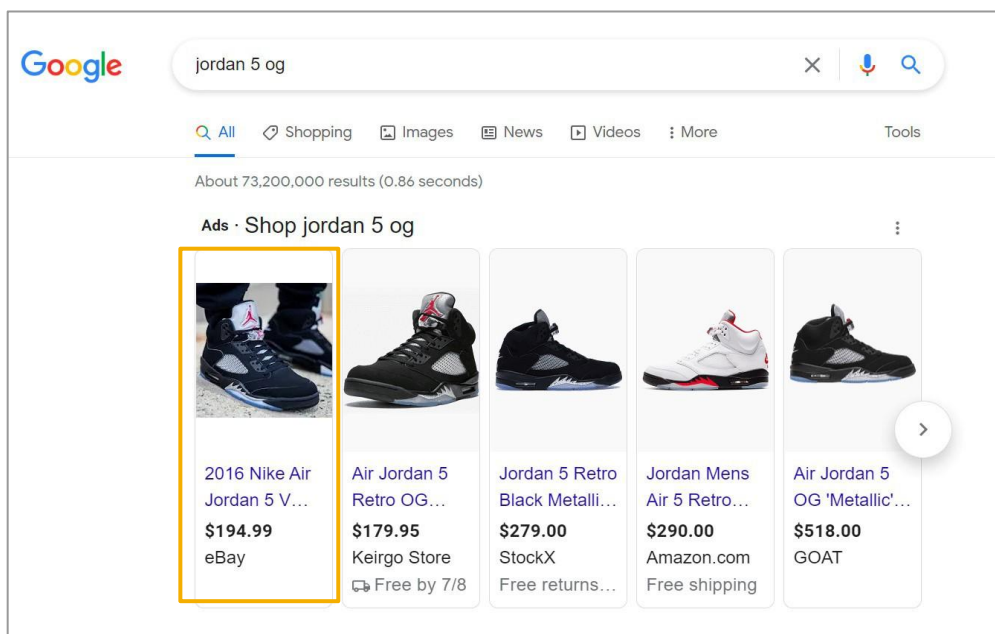
- 効率的な表示: あなたが販売している商品に強い関心を持つバイヤーに、あなたのリスティングを直接表示する。
- 簡単な設定: 広告キャンペーン作成プロセスはシンプルで、数回のクリックでキャンペーンを開始できます。

03 Promoted Offsite - 概要

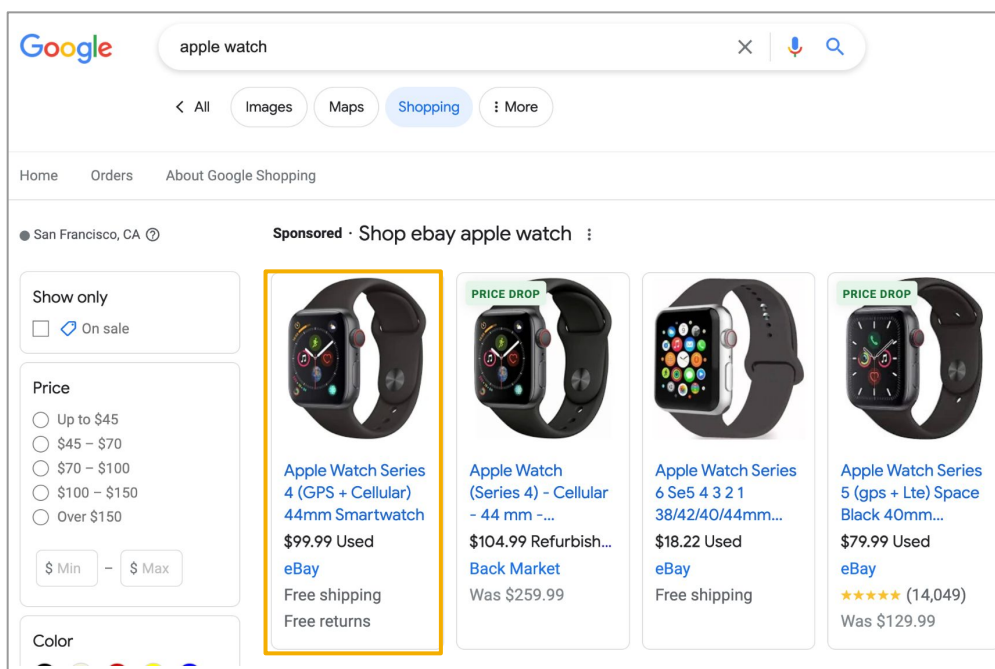
Promoted Offsiteはどこに表示されますか？

- Promoted Offsiteで配信される広告は、Googleなどの外部チャネルに表示されます。
- バイヤーがあなたの Promoted Offsite 広告をクリックすると、商品詳細ページに誘導され、商品を確認して購入することができます。

Google検索結果の上部



Googleショッピング広告



03 Promoted Offsite - 広告費用

広告費用はどのように請求されますか？

Promoted Offsiteの広告費用は、以下の基準に基づいています：

1. 動的クリック課金 (Dynamic CPC) モードでは、広告のクリック数に応じて課金され、目標予算を超えることはありません。
2. eBayは、過去の平均クリック単価 (Average CPC) に基づいて、各リスティングのクリック単価 (CPC) を毎日自動的に調整します。
3. あなたの目標日予算 (Target daily budget) が、広告クリックに対して毎月支払う費用を決定します。広告キャンペーン配信期間中、eBayは各暦月でPromoted Offsite費用を請求します。

目標日予算

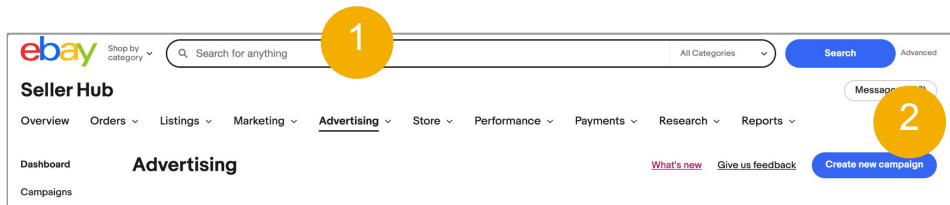
市場の需要や環境の変化に伴い、Promoted Offsiteは、関心のあるバイヤーのトラフィックを獲得するために、設定した日予算よりも多く、または少なく支出する場合があります。自然日における広告費用の最高支出は、設定した日予算の2倍を超えることはなく、最低広告費用支出は0です。

例：10ドルの1日あたりの平均予算で継続的なオフサイト広告キャンペーンを設定した場合、1暦月あたり最大304ドルのオフサイト広告料金が請求されます。ただし、1日あたり最大20ドル、または最低0ドルのオフサイト広告料金を支払う必要がある場合があります。キャンペーン期間全体で、1日あたりの平均オフサイト広告料金は10ドルを超えることはありません。キャンペーンを早期に終了した場合、1日あたりの平均予算の2倍までの広告料金を支払う必要がある場合があります。

これは、当初のキャンペーン期間が短縮され、総予算を当初のキャンペーン期間の各日に均等に割り当てるができなかったためです。

03 Promoted Offsite- キャンペーン設定

キャンペーン作成エントリ



ステップ1:

セラーハブにアクセスする
「広告」セクションをクリックします

Create a new campaign

Promote your listings
Connect with more buyers and drive sales on eBay.

Promote your store
Attract interested buyers to your eBay store.

Promote offsite
Promote your listings off eBay to reach new buyers.

All qualified listings will be eligible for promotion upon launching your campaign.

Set a target daily budget
Your target daily budget determines how much you could be charged per month for clicks on your ads. [Learn more](#)

SUGGESTED

\$24.00/day 3 est. daily clicks	\$28.00/day 3 est. daily clicks	\$32.00/day 4 est. daily clicks
---	---	---

[Choose your own budget](#)

Settings
Your campaign settings determine the start date and when optimization begins. Your listing details are enhanced for better offsite performance with eBay.ai. [Learn more](#)

Name your campaign

Campaign name
Promoted offsite - 06/29/2025, 21:48

Set campaign dates

Start date
06/29/2025 [Manage campaign dates](#)

By launching your campaign, you agree to the [Marketing Program Terms](#)

[Cancel](#) [Launch](#)

ステップ2:

「新しいキャンペーンを作成」をクリックします
(新しいキャンペーンを作成)

ステップ3:

「Promoted Offsite」を選択します

ステップ4:

目標の1日あたりの予算を設定します

「予算を選択」をクリックして、目標の1日あたりの予算を自分で設定することもできます

ステップ5: キャンペーン情報を設定します

- キャンペーン名を入力します
- キャンペーンの開始時間を設定します

ステップ6:

キャンペーン設定が完了したら、「起動」をクリックしてキャンペーンを開始します

03 Promoted Offsite- 掲載のヒント

Promoted Offsite 掲載のヒント(参考)

- キャンペーン掲載中は忍耐強く:キャンペーンを開始すると、アルゴリズムがデータを収集するため、システムが広告効果を学習・最適化するには時間がかかります。
- 継続的な終了日を設定する:キャンペーン期間が長いほど、システムが学習し、広告効果をより効果的に最適化するのに役立ちます。
- 商品リスティングの品質を向上させる:クリック率が高いがコンバージョン率が低い商品リスティングは、タイトル、画像、製品説明などを含め、品質を向上させる必要があります。
- 目標の1日あたりの予算を使用する:1日あたりの予算が低すぎると、オフサイトプラットフォームでの商品リスティングのクリック数に影響します。推奨予算を使用して、広告を常に競争力のある状態に保ちます。

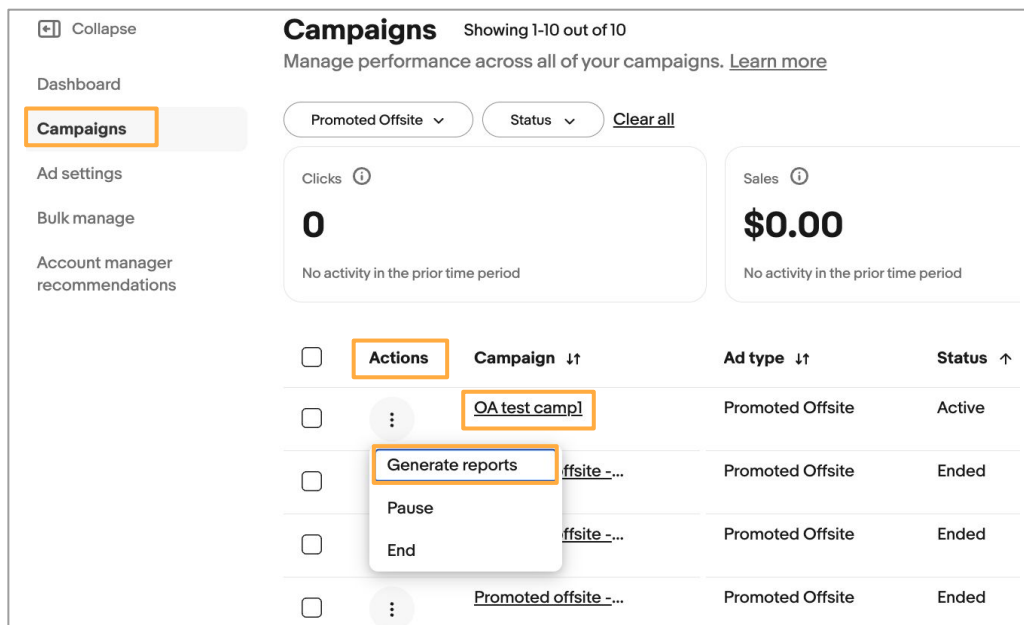
一般的な指標の説明

データディメンション	データ指標	説明	具体的な定義
クリックディメンション	Click	クリック	広告がセラーによってクリックされた回数。
	CTR (クリック率)	クリック率	クリック率は(クリック数 / 表示回数)です。クリック率が高いほど、商品リスティングがバイヤーにとって魅力的であることを示します。メイン画像やタイトルなどを最適化することでクリック率を向上させることができます。
	平均CPC(クリック単価)	平均クリック単価	特定のキーワードがクリックされるたびに費やされる平均費用。
コンバージョンディメンション	CVR (販売コンバージョン率)	コンバージョン率	広告による販売注文数 / クリック数。
	販売数量	販売注文数	広告をクリックした後、アトリビューション期間内に広告によってもたらされた販売注文数。
	広告販売	広告販売額	広告をクリックした後、アトリビューション期間内に発生した総販売額。
費用ディメンション	広告料金	広告料金	広告の使用にかかった金額
	ROAS (広告費用対効果)	広告費用対効果	広告によってもたらされた販売額 / 広告投資額の比率。ROASが5の場合、1ドルの広告費で5ドルの売上をもたらすことを意味します。したがって、ROASが高いほど、広告のパフォーマンスは良くなります。

03 Promoted Offsite- 広告レポート

レポートのダウンロード方法

- キャンペーン管理エリアでレポートをダウンロードする: キャンペーン管理エリアにアクセスし、キャンペーンの横にある「操作」列のボタンをクリックして、「レポートを生成」を選択します。



- キャンペーン詳細ページでレポートをダウンロードする: キャンペーン管理エリアで、ダウンロードしたいレポートのキャンペーンを見つけ、キャンペーン名をクリックしてキャンペーン詳細ページに移動し、「キャンペーンを編集」の横にある「レポートを生成」をクリックします。



Generate report

Choose the time period and report type to generate.

Select time period

Past 31 days

Select report

Choose one or more report types to download.

☒ Listing report
Use this report to understand the listing-level performance for the listings in your Promoted Offsite campaigns.

Cancel Generate

- 「レポートを生成」を選択した後、ダウンロードしたいレポートの期間を選択し、商品リスティングレポートをダウンロードします。

Promoted Stores



概要

キャンペーン設定

掲載のヒント

広告レポート

04 Promoted Stores - 概要

Promoted Storesとは何ですか？

Promoted Storesは、魅力的な広告を掲載することで、関心のあるバイヤーを eBayストアに引きつけます。これらの広告は、ストアのクーポンや商品カテゴリを強調し、ストア名、ストアロゴ、スローガン、ストアリンク、および最もパフォーマンスの高い商品リスティングの一部を含みます。

Promoted Storesの紹介	
支払いタイプ	クリック単価モデル (CPC)
広告掲載場所	商品詳細ページ、検索結果の上部など
掲載資格	固定価格掲載
セラー資格	ストアレベルが「Above Standard」または「Top Rated」のセラーアカウントで、十分なアカウントアクティビティとアクティブストアサブスクリプション率がある場合。現在、招待制です。

広告料金の請求方法

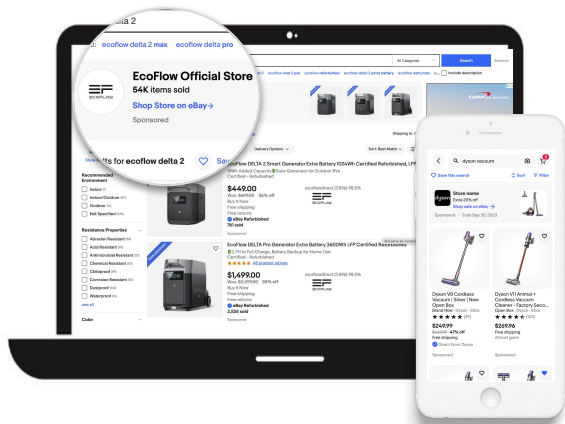
- Promoted Storesは、クリック単価 (CPC) モデルを使用します。これは、設定した 1日あたりの予算を超えない範囲で、広告のクリック数に対してのみ支払いが発生することを意味します。
- 各キャンペーンについて、PLPによって1日に請求される広告料金の総額は、設定した 1日あたりの予算を超えません。
- 1日の広告料金は、プロモーション対象の商品リスティングが 1日に受け取ったすべてのクリック単価 (CPC) の合計によって決まります。クリックごとに支払う広告料金は、第 2価格入札原則に基づいています。

主なメリット

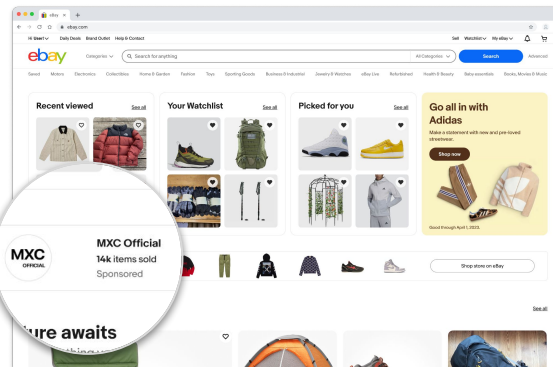
- 効果的なターゲティング: 魅力的で視覚的に訴える広告で、類似商品を購入する可能性のあるバイヤーの注意を引きます。
- ブランド構築: ユニークな広告掲載枠で、より多くのバイヤーを引きつけます。
- 簡単な設定: キャンペーン作成プロセスは簡単で、数回のクリックでキャンペーンを開始できます。

04 Promoted Stores - 概要

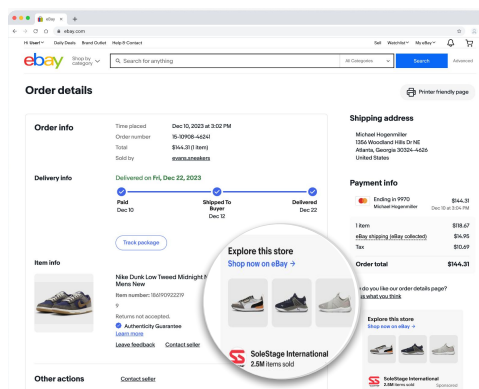
Promoted Storesはどこに表示されますか？



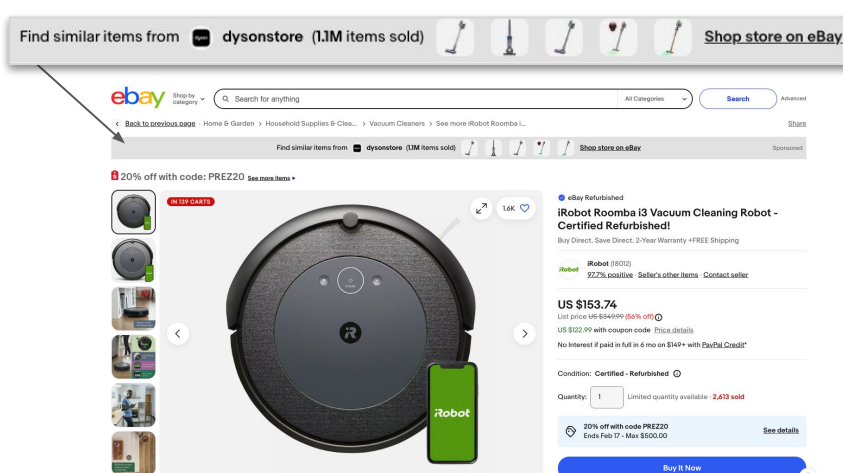
検索結果の上部



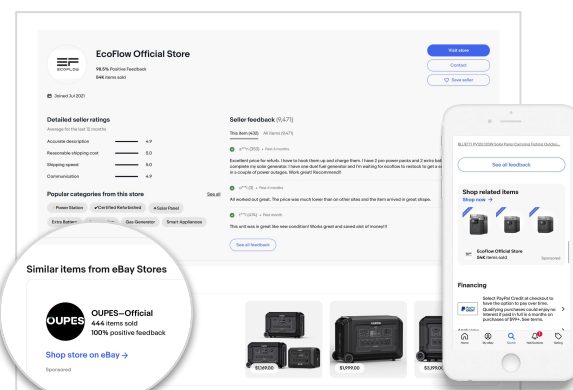
ホームページ



注文詳細ページ



商品詳細ページの上部



商品詳細ページの下部

04 Promoted Stores - 概要

Promoted Storesで強調表示する広告コンテンツを選択します

Promoted Storesには、クーポンとカテゴリの 2つのプロモーション方法があります。

- これらの選択肢の両方で、広告にはストア名、ストアロゴ、スローガン、ストアリンク、および最もパフォーマンスの高い商品リスティングの一部が表示されます。
- 広告をクリックした後の遷移先は、選択したクーポンまたはカテゴリによって異なります。
- 注意: バイヤーが商品リスティングの画像をクリックした場合、その商品詳細ページにのみ遷移します。

カテゴリ

- ストア内の特定のカテゴリの商品にトラフィックを誘導したい場合は、カテゴリ掲載を選択できます。

クーポン

- クーポンの認知度を高めたい場合は、クーポン掲載を選択できます。



Choose your ad's landing page

Select where a buyer will land when they click on your ad. [Learn more](#)



Category

Drive buyers to a category page of your store by promoting your top inventory.



Coupon

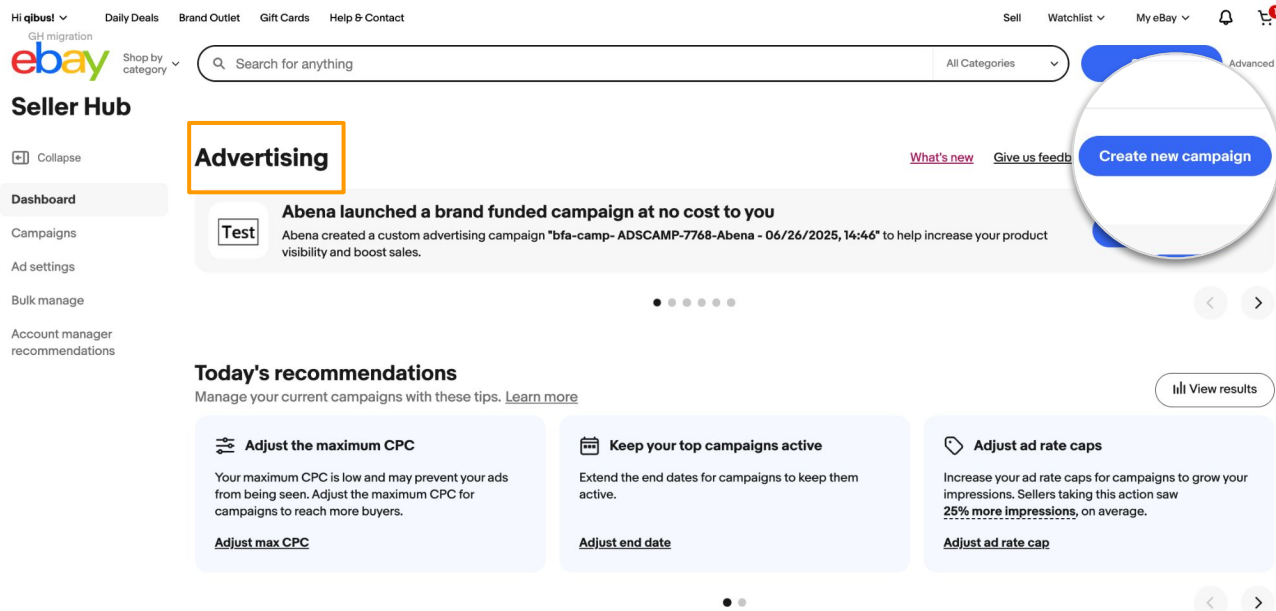
Attract and motivate buyers by promoting your coded coupon.

04 Promoted Stores - キャンペーン設定

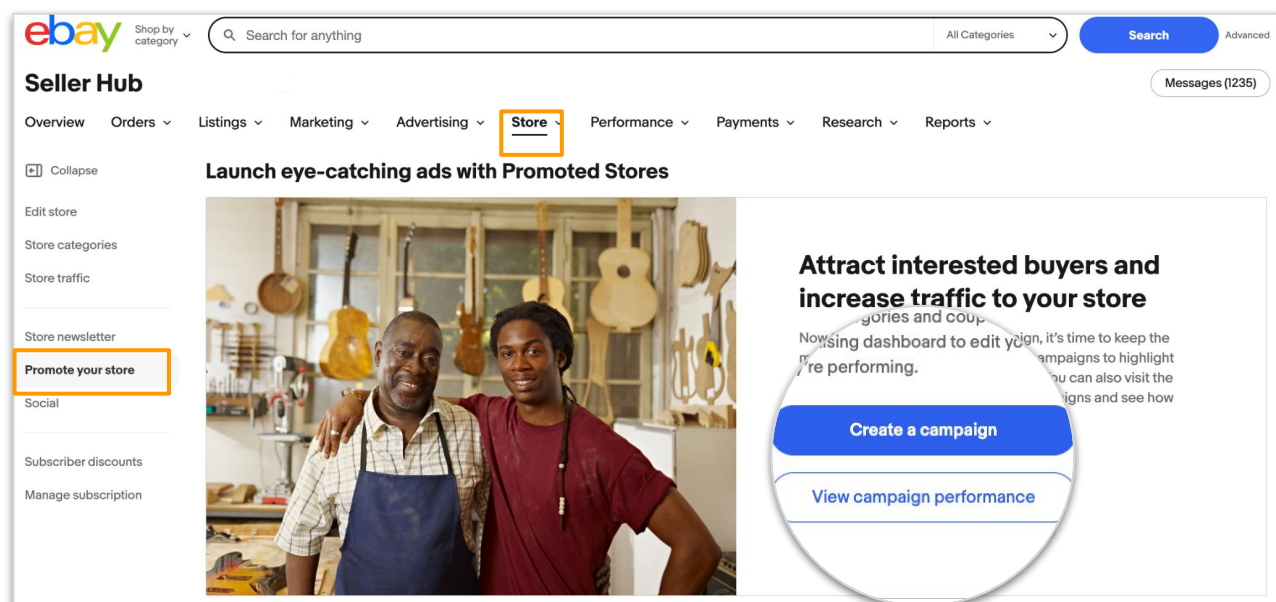
キャンペーン作成

セラーハブの「広告」(Advertising) セクションまたは「ストア」(Store) セクションでPromoted Storesキャンペーンを作成できます。

- 「広告」(Advertising)を選択し、「キャンペーンを作成」(Create a campaign)をクリックします。



- または、「ストア」(Store) セクションを選択し、左側のナビゲーションバーで「ストアを宣伝」(Promote your store)を選択し、「キャンペーンを作成」(Create a campaign)をクリックします。



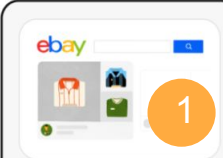
04 Promoted Stores - キャンペーン設定

キャンペーン作成プロセス

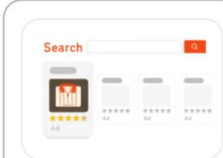
Create a new campaign



Promote your listings
Connect your listings with more buyers and drive sales



Promote your store
Attract interested buyers to your eBay store



Promote offsite
Promote your listings off eBay to reach new buyers

✓ **Choose your ad's landing page**

Select where a buyer will land when they click on your ad. [Learn more](#)

Category
Drive buyers to a category page of your store by promoting your top inventory.

Coupon
Attract and motivate buyers by promoting your coded coupon.

Select a category
Choose from your list of eBay categories with active Buy It Now listings

Consumer Electronics (3)

Select a coupon
Choose from your list of active, public coupons.

Extra 20% off - GTS2024SUMMER10

[Preview example of ad landing page](#)

Preview your ads
We've created sample ads based on your selected category.

Mobile Desktop

Shop related items
Shop now →



Gokul Test Seller Store
Sponsored

Where will my ads appear?

Gokul Test Seller Store
Sponsored



Gokul Test Seller Store
Extra 20% off
Shop sale on eBay →

Sponsored | Ends Dec 7, 2024



[Hide sample ads](#)

✓ **Select targeting strategy**

Your targeting strategy determines how your ads will reach interested buyers.

Smart targeting
Automate your targeting for optimal ad performance across eBay

Manual targeting
Use keywords and sub-categories to target your ads across eBay

✓ **Select keyword bidding strategy**

Your keyword bidding strategy is how you'll manage the amount you pay for each click on your ad.

Dynamic bidding
Bids automatically update to the daily suggested bid to keep your ads competitive

Fixed bidding
Manually manage your keyword bids, they'll remain the same until you edit them

ステップ1:

「Promote your store」セクションを選択します

ステップ2:

「カテゴリ」(Category)または「クーポン」(Coupon)を選択し、カテゴリまたはクーポンリストから有効な「今すぐ購入」(Buy it Now)商品リスティングまたはクーポンコードを選択します。

「カテゴリ」(Category)掲載を選択する場合は、「今すぐ購入」(Buy it Now)商品リスティングを選択する必要があります。

ステップ3:

広告をプレビューします

実際の広告は、プレビューされたサンプル広告と異なる場合があります。

ステップ4:

ターゲティング戦略を選択します

(ターゲティング戦略)

スマートターゲティング (Smart Targeting) の使用を推奨します。これにより、キャンペーン設定が容易になり、広告キャンペーンの自動最適化に役立ちます。

スマートターゲティングを選択した場合は、ステップ9: 1日の目標予算の設定に進んでください。

手動ターゲティング (Manual Targeting) では、キーワード入札戦略を選択し、広告グループを管理できます。

ステップ5:

キーワード入札戦略の選択 (Keyword Bidding Strategy)

ヒント: ダイナミック入札 (Dynamic Bidding) は、競争力のあるキーワード入札を自動的に維持します。

ebay advertising

04 Promoted Stores - キャンペーン設定

キャンペーン作成プロセス

6

✓

Review keyword and sub-category targeting

Confirm your ad targeting and the amount you're willing to pay for each click on your ad. [Learn more](#)

Powered by eBay.ai

Consumer Electronics (3)

Keywords
8

Sub-categories
2

Bid range
\$0.39 - \$0.69

Manually edit

8 keywords and 2 sub-categories will be targeted.

7

Edit targeting

Keywords

Sub-categories

Keyword targeting

Selecting and bidding on keywords related to your inventory can increase the likelihood of your ads being displayed to buyers who are searching for similar items. [Learn more](#)

Suggested keywords

Search suggested keywords

Keyword

Monthly searches

romance book lot

941

Add keywords

Targeted keywords (4)

Bid amount

Reset

Keyword

Monthly searches

Today's suggested bid

hasselblad 500 cm

805

\$1.20 (\$1.02 - \$1.64)

elf party

492

\$1.20 (\$1.02 - \$1.64)

spyderco harpy

178

\$1.20 (\$1.02 - \$1.64)

dance leggings

120

\$1.20 (\$1.02 - \$1.64)

Your bid

\$ 1.20

\$ 1.20

\$ 1.20

\$ 1.20

Keyword bids range from \$1.20 to \$1.20

Cancel

Done

7

Edit targeting

Keywords

Sub-categories

Sub-category targeting

Your ads are dynamically adjusted for the selected sub-category so that relevant items are displayed to interested buyers. [Learn more](#)

Suggested sub-categories

Search suggested sub-categories

Sub-category

Monthly visits

Camera Drones

1,738,500

Filters

281,000

Add sub-categories

Targeted sub-categories (18)

1 selected

Update bids

Remove

Cancel

Sub-category

Monthly visits

Bid

Digital Cameras

7,512,000

\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)

Lens Adapters, Mounts & Tubes

272,500

\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)

Telescopes

231,000

\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)

Camera Drone Accessories

217,500

\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)

Your bid

\$ 0.69

\$ 0.69

\$ 0.69

\$ 0.69

Sub-category bids range from \$0.69 to \$0.69

Cancel

Done

ステップ6:

キーワードを確認し、配信対象のサブカテゴリを選択

システムは推奨キーワードとサブカテゴリをデフォルトで採用します。デフォルト設定を採用してキャンペーンを開始できます。

キーワード/サブカテゴリを変更する必要がある場合は、「手動編集 (Manually edit)」をクリックしてください。

自動生成された広告グループを変更する必要がある場合は、ステップ9: 1日の予算の設定に進んでください。

ステップ7:

キーワードと配信対象のサブカテゴリの調整

「手動編集 (Manually edit)」をクリックした後、「キーワード (Keywords)」または「サブカテゴリ (Sub-categories)」をクリックします。

ヒント: 推奨キーワード、推奨サブカテゴリは、類似商品を検索しているバイヤーを引き付けるのに役立ちます。

ステップ8:

入札単価の調整

- 各キーワード/サブカテゴリの入札単価を個別に設定するか、入札単価 (Bid amount) に基づいて対応する入札単価範囲のキーワード/サブカテゴリをフィルタリングできます。
- または、キーワード/サブカテゴリを選択した後一括で入札単価を更新します- Update bids:
 - 推奨入札単価を採用するには、「Apply suggested bids」をクリックします。
 - 統一されたカスタム入札単価を採用するには、「Apply custom bids」をクリックして金額を設定します。
- 設定が完了したら、「完了 (Done)」をクリックします。

ebay advertising

04 Promoted Stores - キャンペーン設定

キャンペーン作成プロセス

✓

Set a daily budget

Your daily budget is the maximum amount you are willing to spend each day for this campaign.

Daily budget

\$

9

✓

Settings

10

Name your campaign

Campaign name

28 / 80

Set campaign duration

Start date

End date

11

By launching your campaign, you agree to the [Marketing Program Terms](#)

Cancel

Launch

ステップ9:

1日の予算の設定 (Daily budget)

ステップ10:

キャンペーン情報のセットアップ

- キャンペーン名を入力
- キャンペーンの開始日と終了日を設定

ステップ11:

キャンペーン設定が完了したら、「Launch」をクリックしてキャンペーンを開始します。

04 Promoted Stores - 配信提案

Promoted Stores配信提案(参考)

- ストア情報のカスタマイズ: ストア名、ストアロゴ、スローガンを設定することで、ブランドイメージを構築し、バイヤーとの信頼関係を築くのに役立ちます。
- ストア設定の最適化: カスタムまたは自動在庫バーを作成して、ベストセラー商品や人気カテゴリを表示し、バイヤーの注意を引き、売上を促進します。
- 複数のキャンペーンを作成: 異なるカテゴリやクーポンに対して異なるキャンペーンを作成し、より多くのバイヤーをストアに引き付けます。
- 効果的な入札単価の設定: サブカテゴリやキーワードの入札単価を設定する際は、推奨入札単価を参考に、競争力のあるキャンペーンを作成します。キャンペーン開始後は定期的にデータを監視し、広告効果を最適化します。
- 新しい推奨広告ターゲティングの追加: 広告キャンペーンに新しい推奨キーワードや推奨サブカテゴリが表示されることがあります。広告設定を頻繁に編集し、広告キャンペーンにタイムリーに追加してください。

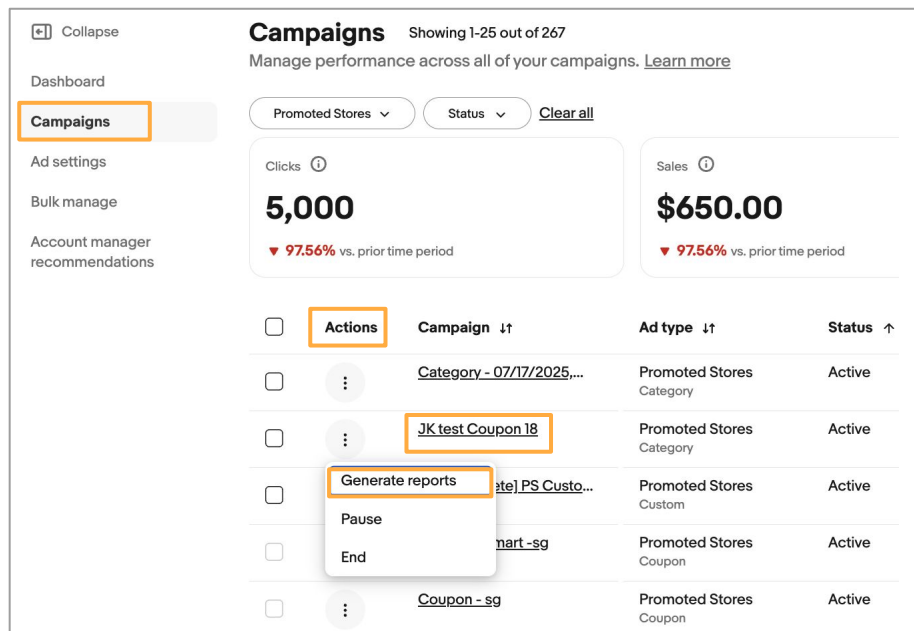
一般的な指標の説明

データディメンション	データ指標	説明	具体的な定義
クリックディメンション	Click	クリック	広告がバイヤーによってクリックされた回数。
	CTR (Click-through-Rate)	クリック率	クリック率は(クリック数 / 表示回数)で、クリック率が高いほど、あなたの出品がバイヤーにとって魅力的であることを示します。メイン画像やタイトルなどを最適化することでクリック率を向上させることができます。
	Avg CPC (Cost-per-Click)	平均クリック単価	特定のキーワードがクリックされるたびに費やされる平均費用。
コンバージョンディメンション	CVR (Sales-Conversion-Rate)	コンバージョン率	広告による販売注文数 / クリック数。
	Quantity sold	販売注文数	広告クリック後、アトリビューション期間内に広告によってもたらされた販売注文数。
	Ads Sales	広告売上	広告クリック後、アトリビューション期間内に発生した総売上金額。
費用ディメンション	Ad fees	広告費	広告の使用にかかった金額
	ROAS (Return on Advertising Spend)	広告投資収益率	広告によってもたらされた売上高 / 広告投資の比率。例えば、ROAS=5の場合、広告費 1ドルあたり5ドルの売上をもたらし、ROASが高いほど、広告のパフォーマンスは良好です。

04 Promoted Stores - レポート

レポートのダウンロード方法

- キャンペーン管理エリアでレポートをダウンロード: キャンペーン管理エリアに入り、「操作 (Action)」列のキャンペーンの横にあるボタンをクリックし、「レポートを生成 (Generate reports)」を選択します。



- キャンペーン詳細ページでレポートをダウンロード: キャンペーン管理エリアで、レポートをダウンロードしたいキャンペーンを見つけ、キャンペーン名をクリックしてキャンペーン詳細ページに移動し、「キャンペーンを編集 (Edit campaign)」の横にある「レポートを生成 (Generate reports)」をクリックします。



Generate report

Choose the time period and report type to generate.

Select time period

Past 31 days

Select report

Choose one or more report types to download.

☒ **Category report**
Use this report to understand how your categories and sub-categories are performing in your Promoted Stores campaign.

☒ **Keyword report**
Use this report to understand how your keywords are performing in your Promoted Stores campaign.

☒ **Sales report**
Use this report to understand which sales are attributed to your Promoted Stores campaign.

[Cancel](#) [Generate](#)

「レポートを生成」を選択した後、ダウンロードしたいレポートの期間とタイプを選択してください:

- ➔ カテゴリレポート (Category report)
- ➔ キーワードレポート (Keyword report)
- ➔ 売上レポート (Sales report)