



## Promoted Listings

# Promoted Listings - General

1. Promoted Listings - Generalの概要
2. 広告設定されたアイテムが表示される場所
3. 出品戦略
4. コストモデルと料金体系
5. 始め方：キャンペーン設定
6. キャンペーンパフォーマンスの評価

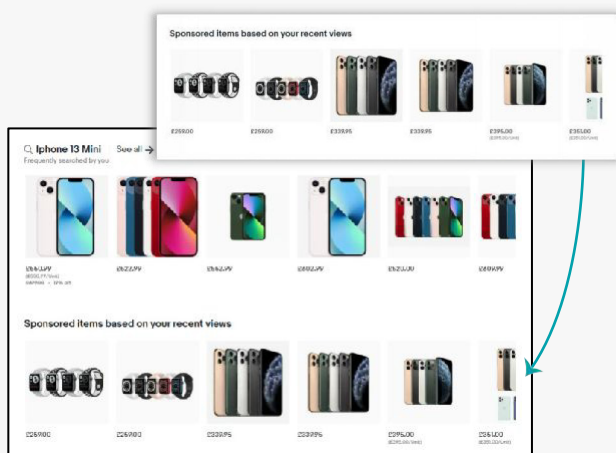
# Promoted Listings - General の概要

このクリック課金型キャンペーン戦略は、標準的なコントロールを通じて出品されている商品の可視性を高めるのに役立ちます。

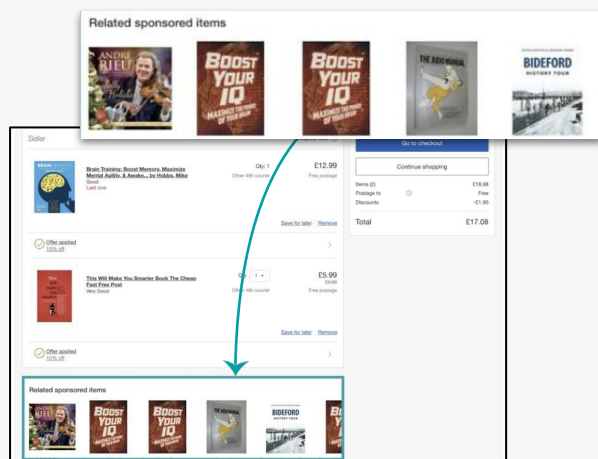
- より多くのバイヤーにリーチ：広告掲載へのアクセスで可視性を向上させます。
- 販売時のみ課金：バイヤーがプロモートされた商品をクリックして、広告商品のいずれかを購入した場合にのみ料金が発生します。
- 簡単に広告を掲載：簡単な設定で、キャンペーンの開始や管理に役立つ推奨事項が用意されています。

# Promoted Listings - General はどこに表示されますか？

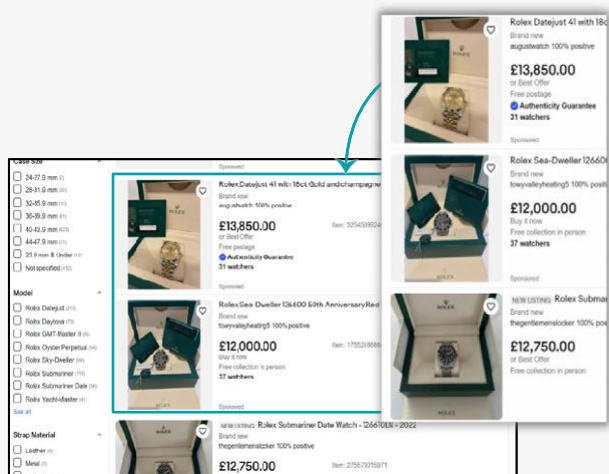
## eBay ホームページ



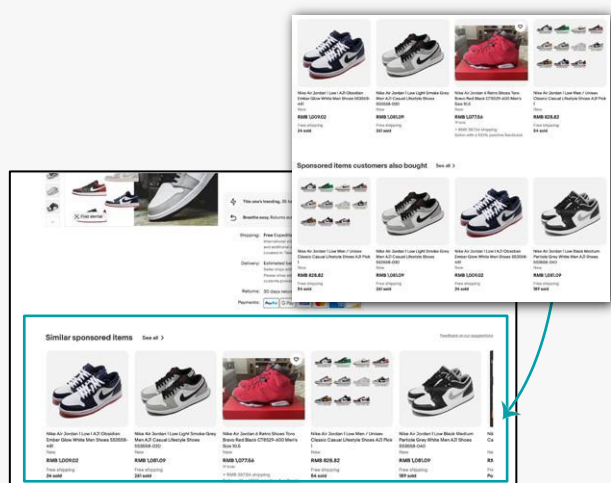
## スポンサー商品一覧



## 検索結果ページ

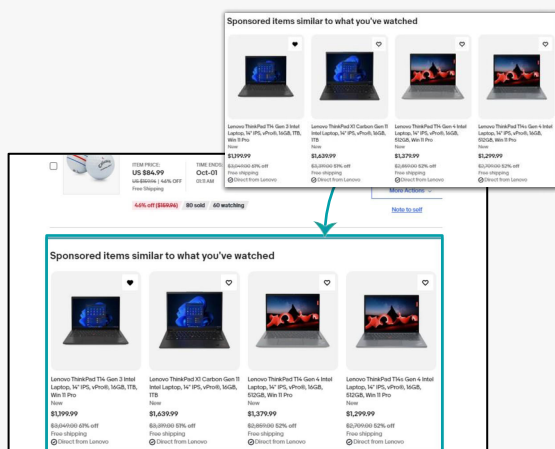


## 商品詳細ページ

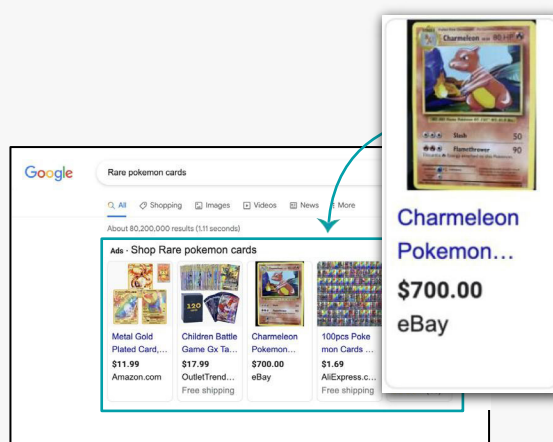


# Promoted Listings - Generalはどこに表示されますか？

## カートページ



## eBay外部



# Promoted Listings - Generalはどのように機能しますか？

Promoted Listings - Generalは、eBayの露出を relevancy (関連性)、listing performance (出品パフォーマンス)、および ad rate(広告料率) に基づいて使用します。このアルゴリズムは、広告に不慣れたセラーや、eBayでの存在感を高めたいと考えているセラーに最適です。

## 出品のコツ：

- **出品の最適化を継続する (説明、属性など)：** これにより、アルゴリズムがより良く判断でき (画像、タイトル、詳細な広告関連性)、広告の効果を向上させることができます。
- **過去の出品パフォーマンスを考慮する：** コンバージョン率が低い商品は、Promoted Listings - Generalを通じて露出を得られない場合があります。
- **競争力のある広告料率を設定する：** 広告料率が高いほど、Promoted Listings - Generalを通じて露出を得られる可能性が高くなります。

## どの商品に使用すべきですか？

幅広い在庫のプロモーションを検討してください。この戦略は、より多くの商品を対象にした視認性向上を目的としています。

## 広告費はどのように請求されますか？

商品が一般的なキャンペーン戦略でプロモーションされた場合、選択した広告料金に基づいて広告料金が請求されます。

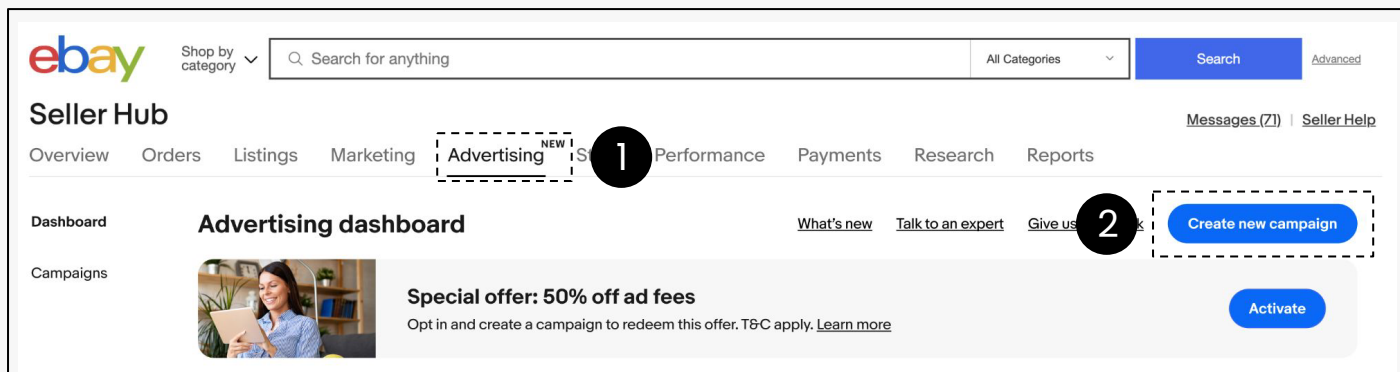
- 広告率とは、Promoted Listings - Generalをクリックしたバイヤーが、30日以内に Promoted Listings - Generalでプロモーションされたあなたの商品のいずれかを購入した場合に、商品の総売上額\*に対して課される最大の割合です。  
\*総売上額には、価格、送料、税金、およびその他の適用可能な手数料が含まれます。
- 直接販売では、バイヤーがPromoted Listings - Generalをクリックしてから30日以内に対象アイテムを購入した場合、広告費が適用されます。購入時にPromoted Listings - General対象になっているアイテムであるかないかにかかわらず、あくまで費用はクリック時の率に基づきます。
- Haloアイテムの販売とは、Promoted Listings - Generalをクリックしてから30日以内に、異なるプロモートされたアイテムが購入されることです。

広告費の計算は、直接販売かHaloアイテムの販売かによって異なります。

- 直接販売では、バイヤーがPromoted Listings - Generalをクリックしてから30日以内に対象アイテムを購入した場合となり、この場合広告費が適用されます。購入時にPromoted Listings - General対象になっているアイテムであるかないかにかかわらず、あくまで費用はクリック時の率に基づきます。
- Haloアイテムの販売とは、バイヤーがクリックしたPromoted Listings - Generalのアイテムではなく、同じくPromoted Listings - Generalでアクティブにプロモートされている別のアイテムを30日以内に購入した場合となり、この場合も広告費が請求されます。費用は販売時の売れたアイテムの率に基づきます。



# 始め方：キャンペーン設定



## ステップ1

Seller Hubから【Advertising】タブに移動

## ステップ2

【Create new campaign】を選択

## ステップ3

【Promote your listings】を選択

## ステップ4

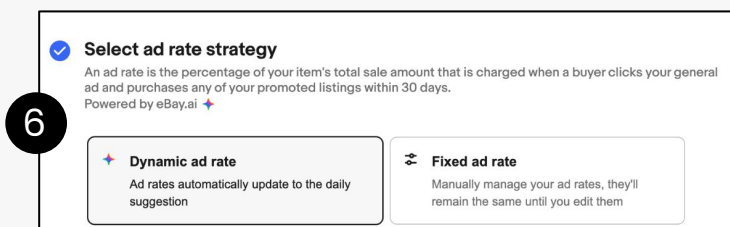
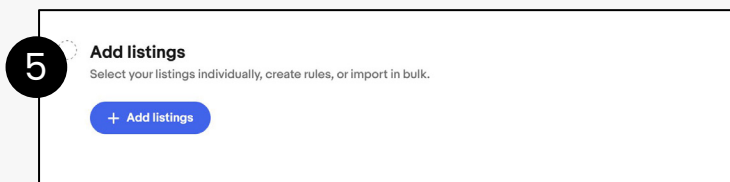
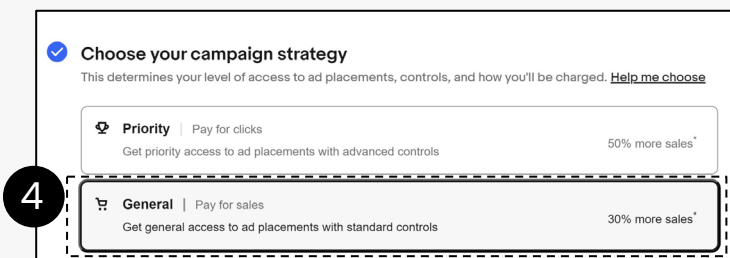
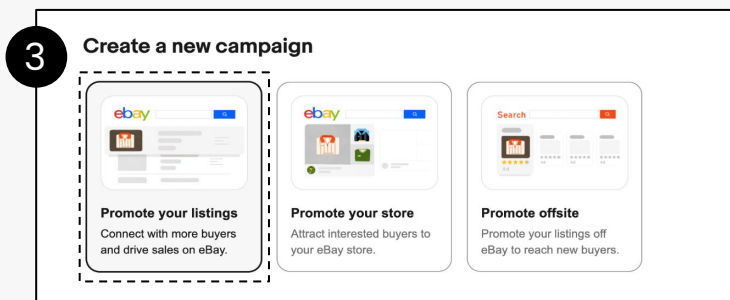
【General】を選択

## ステップ5

リストを手動で選択するか、CSVファイルのアップロードまたはアイテムIDによってルールベースのキャンペーンを作成する。

## ステップ6

【ad rate strategy】を選択。動的な広告料金 (dynamic ad rate) は自動的に日次の提案に更新されるため、競争力を維持するために変更は必要ありません。動的な広告料金の場合はステップ7へ、固定広告料金の場合はステップ8へ進んでください。

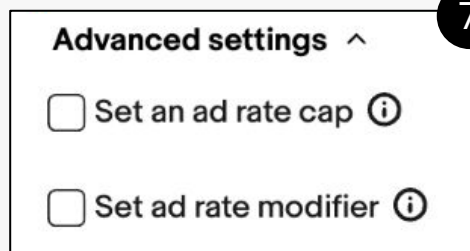


# 始め方：キャンペーン設定

## ステップ7

動的な広告料金 (dynamic ad rate) (任意)

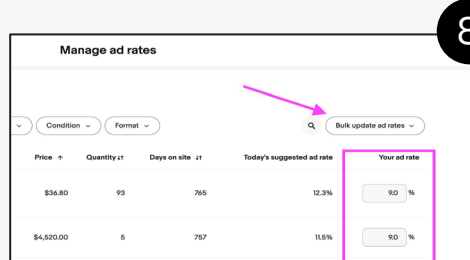
- 推奨日割り広告料率の上限 (最大割合) (ad rate cap) を設定します。
- 推奨日割り広告料率に対する広告料率の修正値 (ad rate modifier) を設定します。



## ステップ8

固定広告料率 (任意)

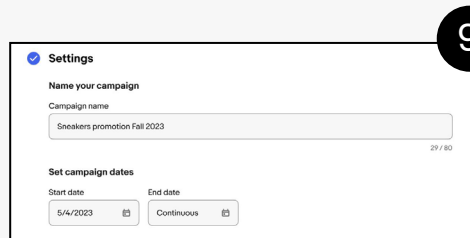
- 推奨広告料率を参考にして、個別の広告料率をカスタマイズします。
- 各商品に対して個別の固定広告料率を設定します。
- キャンペーン内のすべての商品の広告料率を一括更新して変更します。



## ステップ9

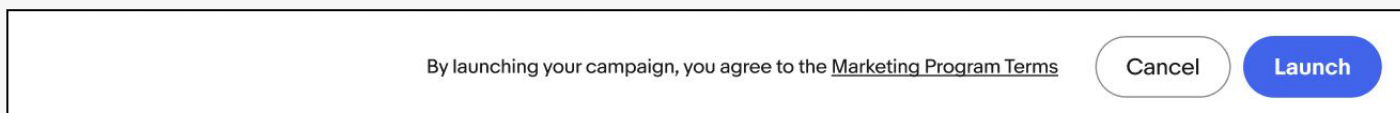
キャンペーン名・期間の設定

- 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

キャンペーン設定を完了した後、キャンペーンを開始します (【Launch】ボタンを押し)。



# キャンペーンパフォーマンスの評価

キャンペーンダッシュボードでは、キャンペーン、広告グループ、キーワード、商品の詳細なレポートにアクセスし、編集を行うことができます。

【Advertising Dashboard】にアクセス：[ebay.com/sh/ads/dashboard](https://ebay.com/sh/ads/dashboard)

1. キャンペーンセクションまでスクロールします。ここでは、すべてのキャンペーンを見つけることができ、以下の操作を簡単に行えます：
  - a. キャンペーンのオン/オフの切り替え
  - b. 日割り予算を変更する
2. キャンペーンの詳細を確認するには、興味のあるキャンペーンをクリックします。
3. 詳細なレポートを生成するには、三つの点のアイコンを選択します。
4. キャンペーンをクリックすると、より詳細な指標が表示されます。

## Campaigns

Showing 1-25 out of 394

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

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

[All campaigns](#) [Promoted Listings](#) [Promoted Stores](#) [Promoted Offsite](#)

Q Past 90 days

<input type="checkbox"/>	Actions	Campaign ↑↓	Ad type ↑↓	Status ↑	Daily budget ↑↓	Listings ↑↓	Impressions ↑↓
<input type="checkbox"/>	⋮	<a href="#">General - 07/24/2024, 13:23</a>	Promoted Listings General	<input checked="" type="checkbox"/> Active	-	0	0
<input type="checkbox"/>	⋮	<a href="#">Vlad Test</a>	Promoted Listings Priority	<input type="checkbox"/> Ended	\$5.00	0	0
<input type="checkbox"/>	⋮	<a href="#">General - 07/09/2024, 14:24</a>	Promoted Listings General	<input type="checkbox"/> Ended	-	0	47
<input type="checkbox"/>	⋮	<a href="#">General - 06/26/2024, 17:03</a>	Promoted Listings General	<input type="checkbox"/> Ended	-	100	95

## Dashboard

Dashboard > Campaigns > Winter closeouts 2023

[Edit campaign](#) [...](#)

**Campaigns**

Campaign: **Winter closeouts 2023** Campaign status:  Active Ad type: Promoted Listings Priority Targeting: Manual Bidding: Fixed bidding Daily budget: \$50.00 Campaign duration: Dec 19, 2023-Jun 20, 2024

### Campaign performance

Metrics are reported in near real-time, allow approximately 72 hours to reconcile. All reporting data will be in your site timezone.

Past 7 days

Clicks **74,040** ▲ 67.09% vs. prior time period

Quantity sold **808** ▼ 2.18% vs. prior time period

Sales **\$4,646.34** ▲ 6.92% vs. prior time period

Ad fees **\$346.21** ▲ 1.05% vs. prior time period

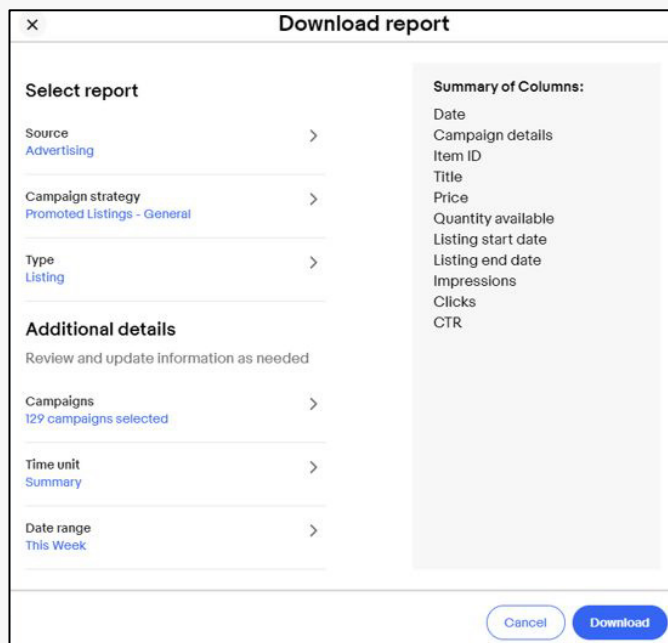
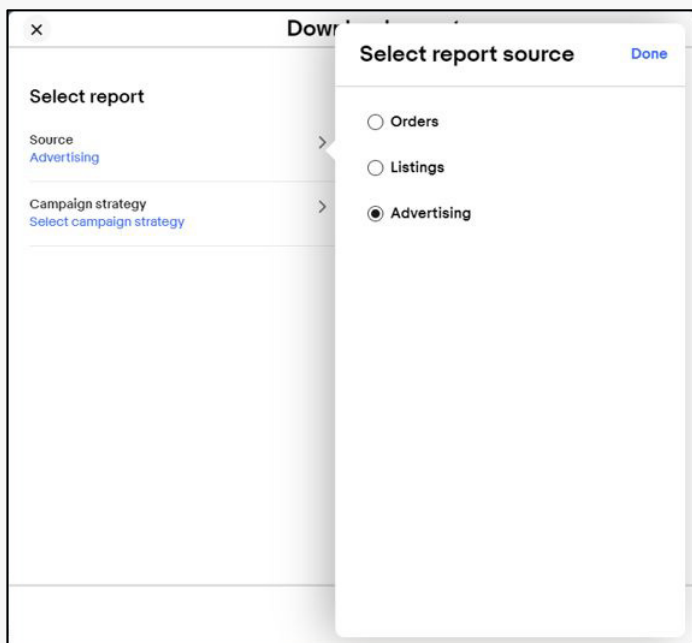
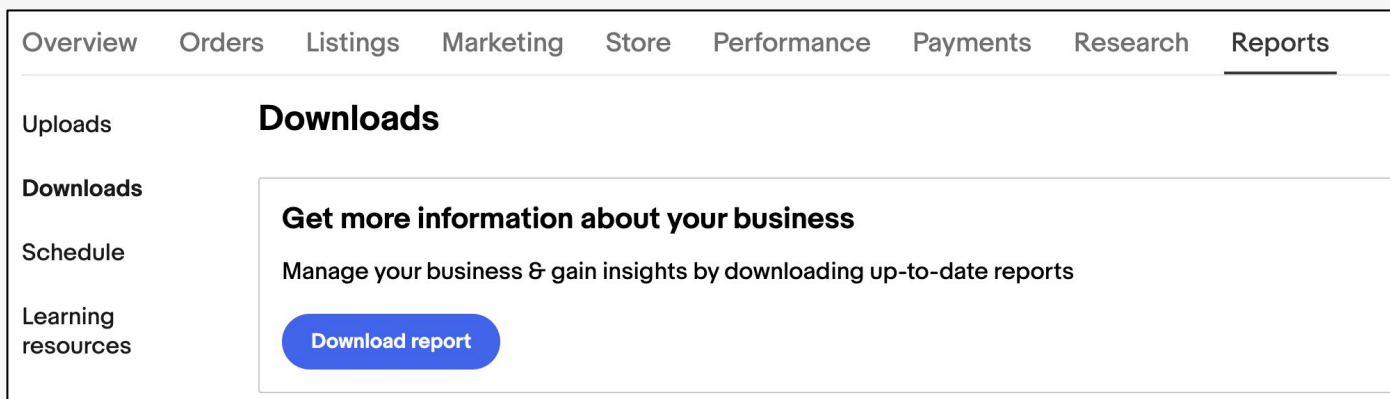
#### Performance

Date	Clicks	Sales	Ad fees
Jan 9	~10,000	~\$500	~\$250
Jan 10	~20,000	~\$700	~\$200
Jan 11	~15,000	~\$400	~\$150
Jan 12	~20,000	~\$1,000	~\$300
Jan 13	~25,000	~\$800	~\$250
Jan 14	~25,000	~\$1,000	~\$400
Jan 15	~30,000	~\$1,000	~\$450

# キャンペーンパフォーマンスの評価

Seller Hubから【Advertising】タブに移動

1. 左側のメニューから【Download】を選択
2. 【Download Report】ボタンをクリック
3. レポートソースを選択：【Advertising】 > 【Done】
4. 【Campaign Strategy】 > 【Promoted Listings - General】 >
5. 【Done】
6. 必要に応じて調整  
【Download】をクリック





# キャンペーンパフォーマンスの評価

パフォーマンス指標	定義	ヒント
インプレッション	広告が表示された回数。	インプレッション数が減少している場合は、広告料率が競争力のあるものであるかを確認し、推奨レートを参考にします。広告料率がすでに高い場合で、インプレッション数やコンバージョンが低い場合は、出品内容の品質（画像、タイトル、詳細な説明、属性など）を確認してください。
クリック	広告がバイヤーにクリックされた回数	詳細なレポートで【Promoted Listings Clicks (外部プロモーション経由)】を確認します。もしこれが高い場合は、Promoted Offsite Ads (eBay外部広告) を掲載して、広告のコンバージョン効果をさらに向上させることを検討してください。
CTR (クリック率)	(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、商品がバイヤーにとって魅力的であることを示しています。クリック率を改善するには、メイン画像やタイトルなどの最適化が効果的です。	
コンバージョン率	広告のクリック数に対する販売注文数	
販売数量	広告から販売された商品の数 (30日間のAttribution Window*内) *Attribution Window : 広告のアトリビューションに影響を与える期間	
広告売上	広告がクリックされた後のAttribution Cycleで生成された総売上	
ROAS (広告費用対効果)	広告投資によって誘発された売上の比率。 ROAS=5 の場合、広告費1ドルで5ドルの売上が得られることを示します。ROASが高いほど、広告のパフォーマンスが良好です。	
広告費	広告にかかる費用の総額	
予算	キャンペーンが1日に支出する最大額	
入札	広告のクリック1回に対して広告主が支払う意志のある最高のクリック単価	
キーワード	特定のキーワードを設定し、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	
検索クエリ	バイヤーがeBayの検索フィールドで検索するキーワード	