



Promoted Offsite (eBay外部広告)

1. Promoted Offsite (eBay外部広告) の概要
2. 広告が表示される場所
3. キャンペーンに含まれる出品
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 Offsite (eBay外部広告) とは?

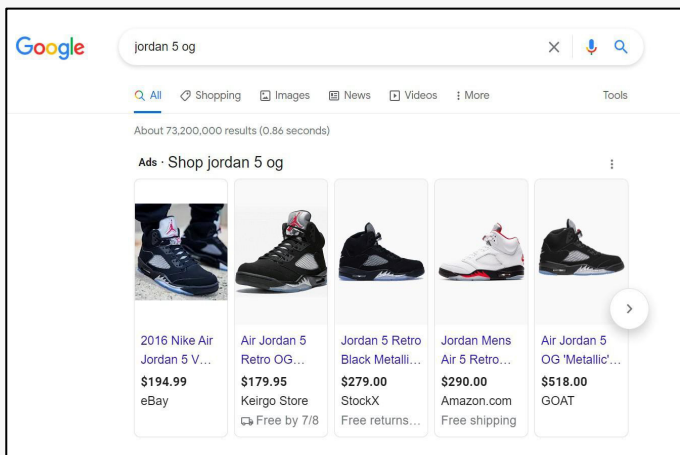
Promoted Offsite(eBay外部広告)は、eBayのプラットフォーム外のバイヤーにリーチできるクリック課金型の広告ソリューションで、Googleなどの外部チャネルでプロモーションを行います。

- **リーチを拡大**：人気のある外部チャネルでの広告を通じて、興味のあるバイヤーをeBayの出品に引きつけます。
- **高いパフォーマンス**：購入意欲の高いバイヤーの目に直接リスティング広告で位置付けることが可能です
- **簡単なセットアップ**：簡単に立ち上げられるキャンペーンで、数回のクリックですべての適格な出品をプロモーションし、時間を節約します。

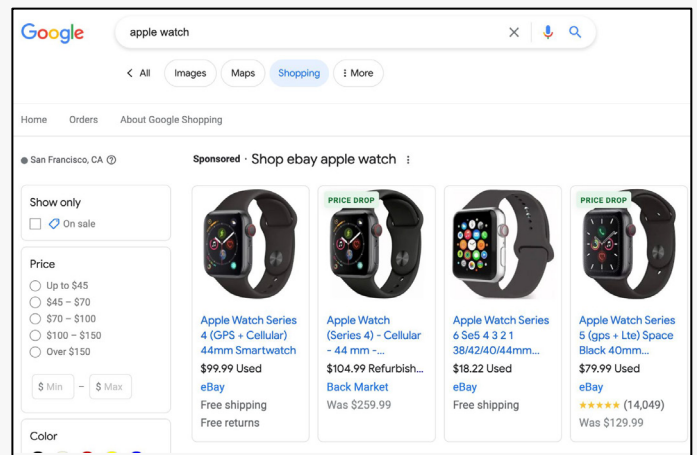
Promoted Offsite (eBay外部広告) はどこに掲載されますか？

- Promoted Offsite(eBay外部広告)は、Googleなどの外部チャネルで広告として表示されることがあります。
- バイヤーがPromoted Offsite (eBay外部広告) 広告をクリックすると、出品ページに移動し、アイテムを閲覧して購入することができます。

Google上部検索結果



Googleショッピング広告



どの商品が対象になりますか？

- Promoted Offsiteは、対象となるすべての商品を外部チャンネルでプロモーションします。
- キャンペーンを編集すると、24時間以内に反映されます。

Promoted Offsiteのメリットは何ですか？

- eBayは、毎日数百万のアクセス数を誇ります。Promoted Offsiteを使用することで、外部からの流入を獲得し、またリソースを節約、eBayマーケットプレイスにおけるバイヤーの安心感を売上に換価できます。
- Promoted Listings - Generalでプロモーションされた出品は外部チャンネルに表示される可能性があります、掲載は保証されるものではありません。

Promoted Offsite広告費用

- Promoted Offsite広告費用は、クリックに対して支払うクリック課金型の動的モデルに基づいており、ターゲット予算に応じて支払います。
- eBayは、過去の平均クリック単価に基づいて、各出品のクリック単価を毎日自動的に調整します。
- 日割り予算設定が、広告のクリックに対して1ヶ月にいくら支払いが発生するかを決定します。

予算 (budget) とは何ですか？

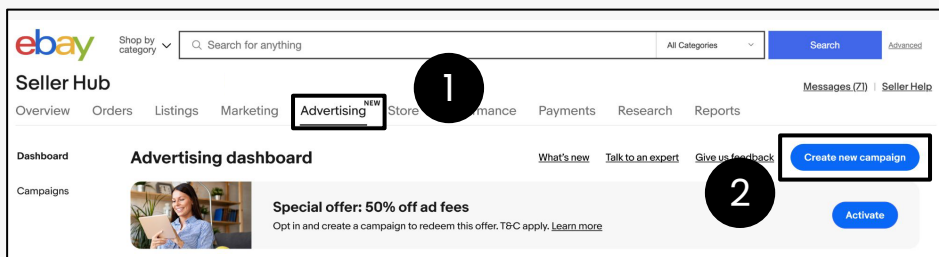
推奨日割り予算 (Suggested target daily budget) は、過去のパフォーマンスと業界ガイダンスに基づいて、eBayのアルゴリズムによって作成されたeBayが推奨する日割り予算です。

- 日割り予算が低すぎると、キャンペーンの立ち上げや外部プラットフォームに表示されるアイテムの数に影響を与える可能性があります。
- 月間予算は、日割り予算の30.4倍で計算されます。
- eBayは、商品の需要が高い場合、ターゲット日割り予算の最大2倍まで使用する可能性があります。
- ただし、広告支出は、月間予算を超えることはありません。

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

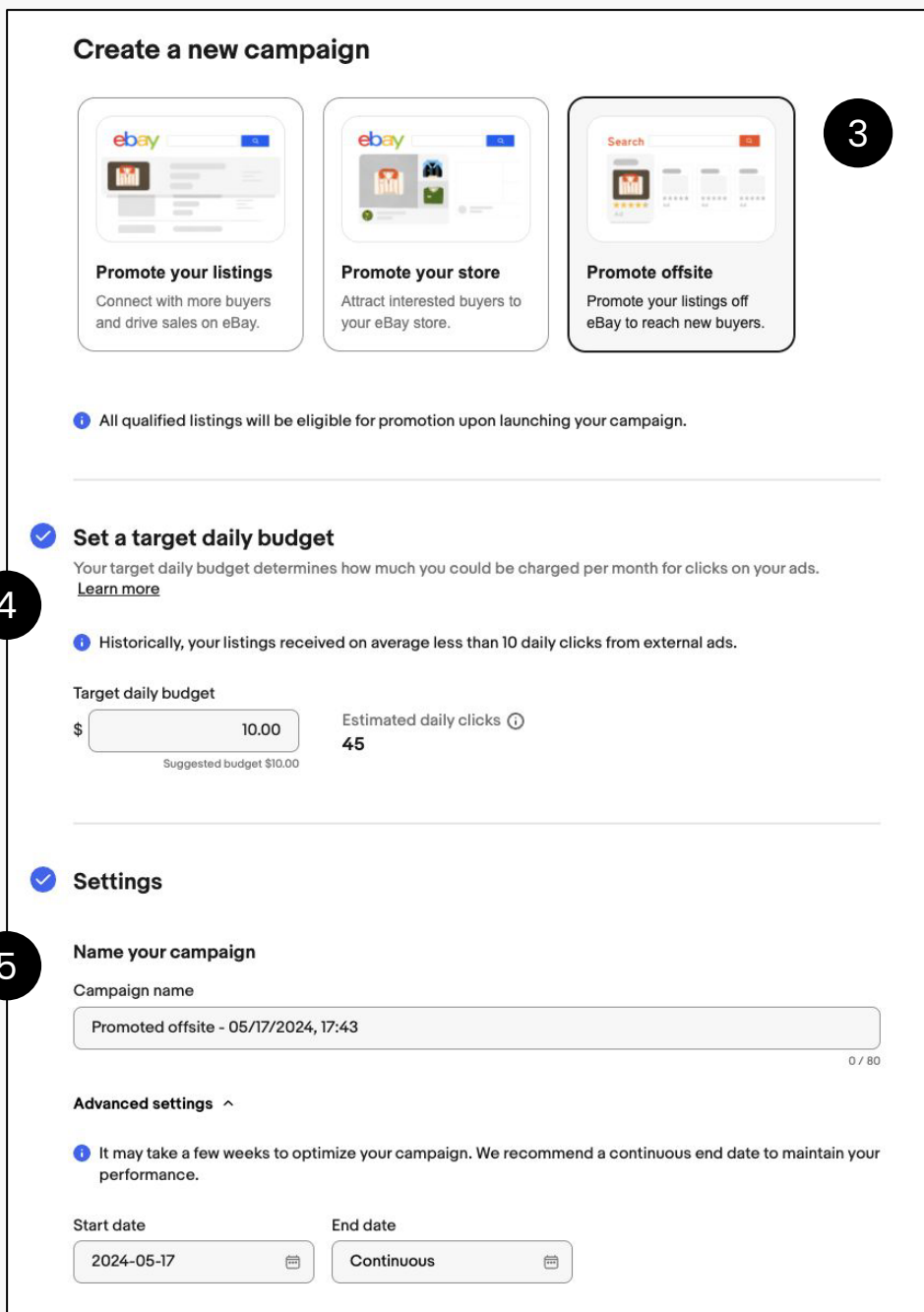


ステップ2

【Create new
campaign】を選択

ステップ3

【Promote Offsite】
を選択



ステップ4

日割り予算
(Target daily budget)を設定

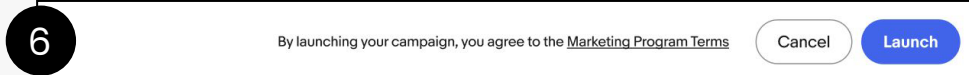
注：提案された予算を下回ると、
パフォーマンスに影響を与える
可能性があります。

ステップ5

キャンペーンに名前を付け、
キャンペーンの日付を設定

ステップ6

【Launch】をクリックして
キャンペーンを有効化



キャンペーンパフォーマンスの評価

【Advertising Dashboard】に移動します：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、以下の操作が簡単に行えます：
 - a. キャンペーンのオン/オフを切り替える
 - b. 日割り予算を変更する
2. キャンペーン情報の詳細は、該当のキャンペーンをクリックして表示します。
3. より詳細なレポートを生成するには、タイトルの近くにあるメニューを選択します。
4. 選択後、【Generate】をクリックします。

Actions	Campaign #†	Ad type ††	Status ††	Daily budget ††	Listings ††	Impressions ††	Clicks ††
<input type="checkbox"/>	Winter Closeouts 2023	Promoted Listings Priority	Active	\$ 3.00	30	17,329 ▲ 0.55%	17,329 ▲ 0.55%
<input type="checkbox"/>	Spring Inventory 2023	Promoted Stores Coupon	Active	\$ 19.00	-	5,703 ▼ 0.83%	108 ▼ 0.24%
<input type="checkbox"/>	Clearance Items	Promoted Offsite	Active	\$ 10.00	-	2,745 ▲ 0.16%	99 ▲ 0.16%
<input type="checkbox"/>	Holiday Event 2023	Promoted Listings General	Active	-	50	6,899 ▲ 0.55%	106 ▲ 0.23%
<input type="checkbox"/>	Smart Campaign test	Promoted Listings Priority	Active	\$ 5.00	500	17,329 ▲ 0.55%	290 ▼ 0.43%
<input type="checkbox"/>	Spring Inventory 2023	Promoted Listings Priority	Active	\$ 5.00	300	8,703 ▼ 0.30%	99 ▲ 0.16%

Promoted Offsite - 05/17/2024, 13:08

Promoted Offsite Active

Generate reports Promoted Offsite Ended

Pause Promoted Offsite Ended

End Promoted Offsite Ended

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

キャンペーン開始後のベストプラクティス：

- **学習期間があることを理解する：**アルゴリズムがデータを収集し、広告パフォーマンスを最適化するのに最大で4週間かかることがあります。
- **キャンペーン期間を継続的に設定する：**キャンペーンの期間を長くすることで、機械学習が広告パフォーマンスをより効率的に最適化します。
- **出品の改善：**クリック数が高く、コンバージョン率が低い商品を、タイトル、画像、商品説明などで強化します。
- **日割り予算の調整：**ROAS (広告費用対効果) やコンバージョン率が高いのにクリック数が低い場合は、広告費を増やしてみてください。
- **クリックのない商品を確認：**商品のクォリティーレポートを見て、該当商品がGoogleに禁止されているかどうかを確認し、修正提案に従って調整します。