



# Promoted Stores (ストア広告)

1. Promoted Stores(ストア広告)の概要
2. eBay上で広告が表示される場所
3. ストアのベストプラクティス
4. コストモデルと料金体系
5. キャンペーン設定の手順
6. Promoted Stores(ストア広告)のコツ
7. キャンペーンのパフォーマンス

# Promoted Stores (ストア広告) の概要

## Promoted Stores (ストア広告) とは？

Promoted Stores (ストア広告) は、クリック課金型の広告ソリューションで、興味を持つバイヤーを魅力的な広告で引き付け、購入意欲を高めます。Promoted Stores(ストア広告)のキャンペーンでは、クーポンやストア内の特定の 카테고리を強調し、ストア名、ロゴ、見出し、ストアへのリンク、および人気のある出品商品をいくつか表示します。

- **効果的なターゲティング**：魅力的で視覚的に魅力のある広告を使用して、商品に興味のあるバイヤーの注目を集めます。
- **ブランド構築**：ユニークな広告枠にアクセスして、より多くのバイヤーにリーチします。
- **シンプルな設定**：キャンペーン作成の流れが簡単で、わずか数クリックでキャンペーンを開始できます。

## 何がプロモートされますか？

Promoted Stores (ストア広告) には、【カテゴリー】と【クーポン】の2つの使い方があります。



### カテゴリー

これは、ストア内の特定の商品のカテゴリーに対して、トラフィックを集めたい場合に最適なオプションです。



### クーポン

クーポンコードの認知度を高めたい場合に使用します。広告には、クーポンコードが表示されます。

どちらのオプションでも、広告には以下が含まれます：

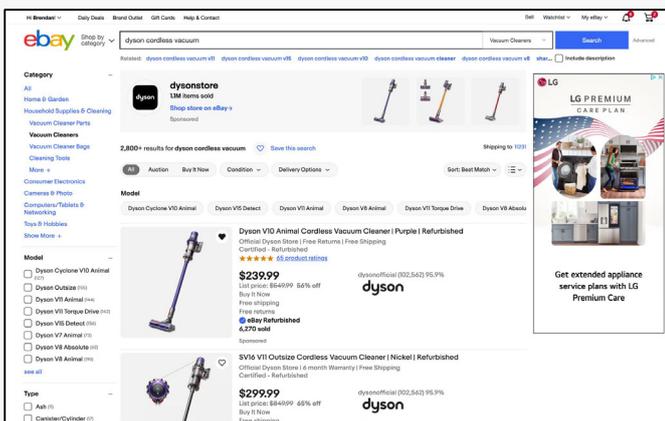
- スタ名、ロゴ、ヘッドライン、eBayストアへのリンク、そしてパフォーマンスの高い出品商品がいくつか表示されます
- カテゴリーまたはクーポンコードに特化したランディングページ
- 注：出品画像がクリックされた場合、ユーザーはランディングページではなく、その商品ページに直接移動します

# eBay上で広告が表示される場所

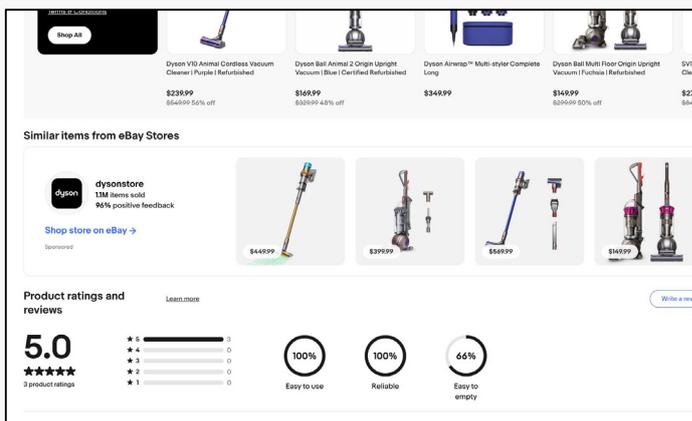
## Promoted Stores (ストア広告) 広告の掲載

Promoted Stores (ストア広告) の広告は、eBayのさまざまな箇所に表示されます。主な掲載場所としては、検索結果ページの上部や、商品詳細ページが含まれます。これにより、より多くのバイヤーにリーチし、商品の露出を高めることが可能です。

### 検索結果の上部



### 商品詳細ページ



# eBayストアのベストプラクティス



## ストアのブランディングをカスタマイズ

ストア名、ロゴ、ビルボードを活用して、ブランドのアイデンティティを確立し、バイヤーとの信頼構築を図りましょう。



## ストアを最適化する

カスタムまたは自動化された商品リストを作成し、最も売れている商品や人気カテゴリを目立たせることで、バイヤーの注目を集め、売上を促進しましょう。

# コストモデルと料金体系

Promoted Stores (ストア広告) は以下に基づいています：

- ・ クリック課金型モデルで、広告へのクリックに対してのみ料金が発生し、設定した日割り予算まで支払います。
- ・ 【Advertising Dashboard】の【Ad fee】で、キャンペーンのパフォーマンスを確認し、いくら課金されているかを見ることができます。
- ・ 各キャンペーンにおいて、Promoted Store広告に対して課金される総広告費は、設定した日割り予算を超えることはありません。
- ・ 各クリックに対して課金される金額は、セカンドプライスオークションに基づいており、勝った入札者は自分の入札額と次に高い入札額の間を払います。
- ・ セカンドプライスオークションの例：

セラー	出品品質	入札		入札結果	露出結果	コスト結果
A	高クオリティ	\$1.50	eBayは出品品質や入札などを考慮して結果を決定	入札に落ちる	広告は表示されない	広告費用は発生しない
B	高クオリティ	\$3.00		より高い入札によって勝利	対象の広告枠で露出	クリックあたりのコストは\$1.50から\$3.00で、\$3.00を超えることはない

セラー	出品品質	入札		入札結果	露出結果	コスト結果
A	高クオリティ	\$1.50	eBayは出品品質や入札などを考慮して結果を決定	高品質な商品により、低い入札にもかかわらず入札に勝つ	広告が表示される	クリックあたりのコストは\$1.50未満で支払
B	高クオリティ	\$3.00		入札に落ちる	広告は表示されない	広告費用は発生しない

## コストモデルと料金体系

**Promoted Stores (ストア広告)** は以下に基づいています：

- すべてのPromoted Store 広告費は出品レベルで課金されます。料金は、特定の出品が1日に受けたクリック数に基づくクリック課金の合計によって決まります。
- 売上は、広告がクリックされてから30日以内に発生します。

## 1日の課金例

日割り予算が\$50の場合

- キーワードA : クリック単価\$3、10クリック (\$30)
- キーワードB : クリック単価\$2、5クリック (\$10)

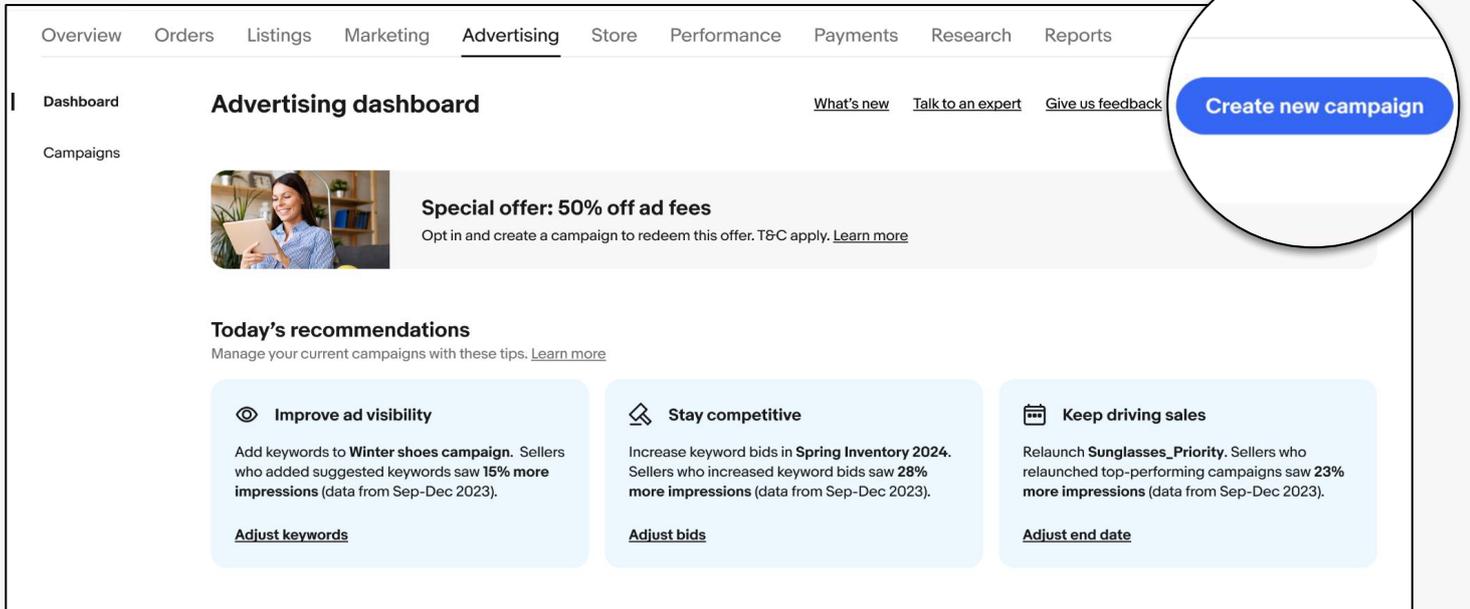
1日の合計: \$40

残りの\$10は次の日に繰り越されず、日割り予算に達した場合はキャンペーンが停止します。

# キャンペーン設定の手順

【Advertising】タブまたは【Store】タブの【Promote your store】セクションから、ストアをプロモートできます。

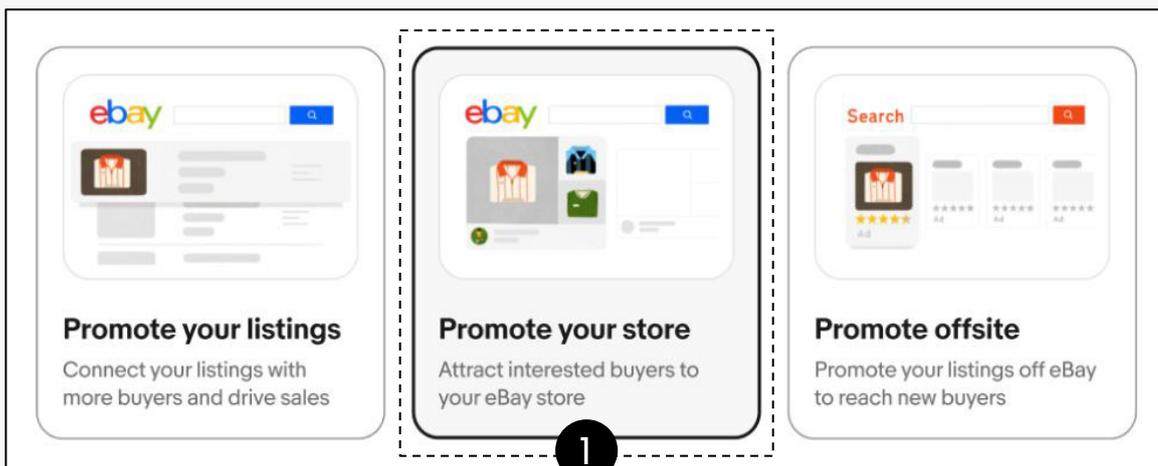
Seller Hubから【Advertising】タブに移動 【Create new campaign】を選択



## 新しいキャンペーンを作成

### ステップ1

【Promote your store】を選択



# キャンペーン設定の手順

## ステップ2

【Category】または【Coupon】を選択し、次にアクティブなBuy it NowアイテムがあるeBayカテゴリーのリスト、またはクーポンコードから選んでください。

注意：カテゴリーには【Buy it now】アイテムが必要です。

2

**Choose how you'd like to promote your store**  
Highlight coupons or categories to increase traffic to your eBay store. [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 coupon**  
Choose from your list of active, public coupons.

Extra 20% off - GTS2024SUMMER10

## ステップ3

### 広告のプレビュー

実際の広告は表示されるサンプル広告と異なる場合があります。

[Preview example of ad landing page](#)

*This is a mockup of the landing page users will see after clicking on an advertisement. Actual listings may vary, depending on what the user is shopping for.*

3

### Preview your ads

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

Mobile Desktop

Where will my ads appear?

#### Shop related items

[Shop now](#) →



Gokul Test Seller Store

Sponsored



Gokul Test Seller Store

Sponsored



Gokul Test Seller Store

Extra 20% off

[Shop sale on eBay](#) →

Sponsored | Ends Dec 7, 2024



[Hide sample ads](#)

# コストモデルと料金体系

## ステップ4

【Keywords】と【Sub-categories】のターゲティングを確認

デフォルト設定（事前に選択されたキーワードとサブカテゴリのターゲティングを含む）でキャンペーンを開始することができます。デフォルト設定で進める場合は、ステップ7 日割り予算を設定する にスキップしてください。手動でターゲティングを行う場合は、次のステップに進んでください。

 **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 

	Keywords	Sub-categories	Bid range
Consumer Electronics (3)	8 ...	2 ...	\$0.39 - \$0.69

**4**  [Manually edit](#)  8 keywords and 2 sub-categories will be targeted.

## ステップ5

手動で広告のターゲティングを編集

【Keywords】や【sub-categories】（カテゴリー広告の場合）を編集してターゲットや入札を調整します。

- 【Keywords】と【sub-categories】一のターゲティングを調整する：【Keywords】または【sub-categories】を削除するには、その隣の【X】をクリックします。これにより、画面左側の【Suggested keywords】または【Suggested sub-categories】に移動します。

コツ：【Suggested keywords】/【sub-categories】は、出品された商品に似たアイテムを探しているバイヤーにリーチするのに役立ちます。

# キャンペーン設定の手順

**Edit targeting**

5 **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**

<input checked="" type="checkbox"/> Keyword ↑	Monthly searches ↑
<input checked="" type="checkbox"/> silver watch men	861
<input checked="" type="checkbox"/> LA hat	825
<input checked="" type="checkbox"/> oculus quest 2 skin	705

[Add keywords](#) 5 selected

**Targeted keywords (5)**

<input checked="" type="checkbox"/> Keyword ↑	Monthly searches ↓	Today's suggested bid ↑	Your bid:
<input checked="" type="checkbox"/> kaffemaschine mit malwerk	573	\$0.60 (\$0.28 - \$0.87)	\$ 0.60
<input checked="" type="checkbox"/> bee knocker	508	\$0.58 (\$0.11 - \$0.75)	\$ 0.58
<input checked="" type="checkbox"/> ninja v	349	\$0.39 (\$0.06 - \$0.72)	\$ 0.39
<input checked="" type="checkbox"/> santa dress kids	325	\$0.44 (\$0.14 - \$0.68)	\$ 0.44

Bids range from \$0.39 to \$66.90 [Cancel](#) [Done](#)

6

**Edit targeting**

5 **Keywords** **Sub-categories**

### Sub-category targeting

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

**Suggested sub-categories**

<input checked="" type="checkbox"/> Sub-category ↑	Monthly visits ↑
<input checked="" type="checkbox"/> Chargers & Cradles	1,808,500
<input checked="" type="checkbox"/> Mounts & Holders	874,000
<input checked="" type="checkbox"/> Batteries	431,000

[Add sub-categories](#) 4 selected

**Targeted sub-categories (6)**

<input checked="" type="checkbox"/> Sub-category ↑	Monthly visits ↓	Today's suggested bid ↑	Your bid:
<input checked="" type="checkbox"/> Signal Boosters	106,000	\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)	\$ 0.69
<input checked="" type="checkbox"/> Audio Docks & Speakers	11,000	\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)	\$ 0.69
<input checked="" type="checkbox"/> Car Speakerphones	8,500	\$0.69 (\$0.58 - \$0.87)	\$ 0.69
<input checked="" type="checkbox"/> Accessory Bundles	7,750	\$66.90 (\$53.56 - \$89.68)	\$ 66.90

Bids range from \$0.39 to \$66.90 [Cancel](#) [Done](#)

6

## ステップ6

### 入札を調整：

入札を一つずつ変更するか、【bulk update bids】をクリックしてすべての出品に対して変更できます。

1. 【suggested bids】を適用
2. 【custom bids】を適用

キーワードと入札の設定が完了したら、【Done】をクリックします。

# キャンペーン設定の手順

## ステップ7

【daily budget】(日割り予算)  
を設定

## ステップ8

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9

【Launch】をクリックして  
キャンペーンを有効化

The screenshot displays a campaign configuration interface with three main sections, each marked with a step number in a black circle:

- Step 7: Set a daily budget**
  - Text: "Your daily budget is the maximum amount you are willing to spend each day for this campaign."
  - Form: "Daily budget" input field with a dollar sign icon and the value "22.00".
- Step 8: Settings**
  - Name your campaign**
    - Text: "Campaign name"
    - Form: Input field containing "CATEGORY - 05/18/2024, 00:00" with a character count "28 / 80".
  - Set campaign duration**
    - Text: "Start date" and "End date"
    - Form: "Start date" input field with "2024-05-18" and a calendar icon; "End date" input field with "Continuous" and a calendar icon.
- Step 9: Launch**
  - Text: "By launching your campaign, you agree to the [Marketing Program Terms](#)"
  - Buttons: "Cancel" and "Launch" (highlighted in blue).

# Promoted Stores (ストア広告) のコツ

## 複数のPromoted Stores (ストア広告) キャンペーンを作成する

異なるカテゴリーやクーポンのキャンペーンを立ち上げて、より多くのバイヤーをストアに引き寄せましょう。

### 効果的に入札する

提案された入札をガイドとして使用し、詳細カテゴリーやキーワードに入札して競争力のあるキャンペーンを作成します。キャンペーンを開始した後は、定期的にパフォーマンスを監視してキャンペーンを最適化しましょう。

### 新しい提案された広告ターゲティングを追加する

新しい提案されたキーワードや詳細カテゴリーがキャンペーンに表示されることがあります。広告ターゲティングを編集して、これらをキャンペーンに追加しましょう。

トピック	パフォーマンス指標	定義
クリック	クリック数	バイヤーによって広告がクリックされた回数
	CTR(クリック率)	CTR (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、商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を最適化することで、クリック率を改善できます。
	平均CPC (クリック課金型コスト)	キーワードの平均クリックコスト
コンバージョン	販売コンバージョン率	販売注文数を広告のクリック数で割ったもの
	販売数量	広告がクリックされた後、Attribution Cycle内で広告に影響を受けた販売数
	広告売上	広告がクリックされた後、Attribution Cycle内で生成された総売上額
コスト	Fee (広告費)	広告に使った金額
	ROAS (広告費用対効果)	広告によって誘発された売上 / 広告投資の比率。ROASが\$5の場合、\$1の広告費用が\$5の売上をもたらすことを示し、ROASが高いほど広告のパフォーマンスが良いことを示します。

# キャンペーンのパフォーマンス

キャンペーンを有効化すると、【Advertising Dashboard】からすべてのPromoted Stores (ストア広告) キャンペーンのパフォーマンスを確認できます。

【Advertising Dashboard】は、セラーの広告パフォーマンスを包括的に表示し、キャンペーンの成功を高めるための個別の提案を提供します。【Advertising Dashboard】にアクセスするには、Seller Hubの【Advertising】タブをクリックしてください。

