

品牌商推广

在亚马逊的成功不仅仅只是一天销售量的多少——还包括建立品牌忠诚度并使购物者重复购买产品。在亚马逊上投放搜索广告可以帮助您向购物者推介品牌产品并建立认知和忠诚度。

你会学到什么

通过广告推广产品提高产品意识、展示并形成品牌形象、培养具有忠诚度的顾客，从而建立品牌。

结合头条搜索广告、亚马逊品牌旗舰店、亚马逊商品推广，提高产品可识别度和单个产品的销售量，同时促进品牌整体增长。

本指南将向您介绍每种广告产品及其如何帮助您实现业务目标，指导您使用每种广告产品，并提供可帮助您充分利用广告的战略建议。

目录

头条搜索广告

什么是头条搜索广告?	4
为什么要使用头条搜索广告?	5
如何创建头条搜索广告?	6

亚马逊品牌旗舰店

什么是亚马逊品牌旗舰店?	9
为什么要使用亚马逊品牌旗舰店?	10
如何创建亚马逊品牌旗舰店?	11

亚马逊商品推广

什么是亚马逊商品推广?	14
为什么要使用亚马逊商品推广?	15
如何创建亚马逊商品推广广告?	16

什么是头条搜索广告？

头条搜索广告是针对性展示您的品牌和产品组合的付费点击广告。它们具有您的品牌标识，自定义标题以及最多三种产品。

当顾客搜索相关关键字时，头条搜索广告会显示在亚马逊搜索结果页面上。当客户点击广告时，转向一个指定的产品详情页面，产品集合页面或亚马逊品牌旗舰店。

您可以创建和管理所有头条搜索广告，例如标题，活动持续时间、预算和方式对关键字进行搜索。



为什么要使用头条搜索广告？

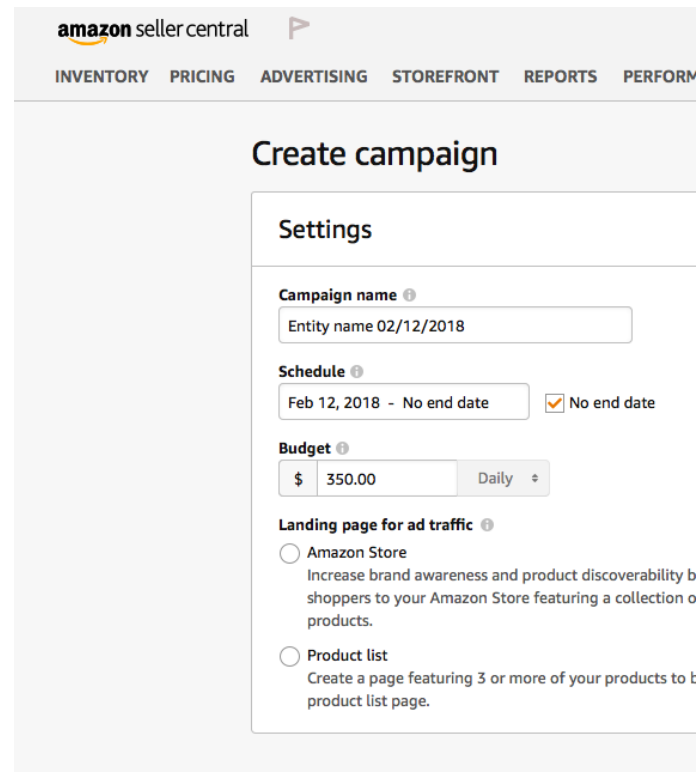
头条搜索广告展示您的品牌和产品组合，以帮助您的品牌在亚马逊上脱颖而出。它们出现在非常醒目的展示位置，有助于提升购物者对您的品牌的认知度。您控制的自定义消息可帮助客户以您希望的方式查看您的品牌。通过定位相关关键字，头条搜索广告可以在顾客购买时推送给购物者，以便他们在查找要购买的商品时看到您的商品。

您可以衡量展示次数，即广告向购物者展示的次数，因为即使购物者没有点击广告，了解您的展示频率也很有帮助。

通过详细报告，您可以跟踪广告结果，从而优化广告活动并最大限度地提高广告预算的效果。

如何创建头条搜索广告？

- 1 您必须拥有一个有效的专业卖家账户，能够送货到美国所有地址，并拥有[亚马逊品牌备案](#)。
- 2 [登录卖家中心](#)，从“广告”菜单中选择“广告活动管理”。然后点击“创建广告活动”，然后选择头条搜索广告。使用头条搜索广告前，您必须拥有一个正在运行的亚马逊商品推广（详见14页）。
- 3 为广告活动命名。标明属性和特性，以帮助您组织多个活动。
- 4 设置广告活动时长。我们建议您立即启动广告活动，并选择无结束日期，以便始终开启广告活动，以确保您的广告始终有效。



The screenshot shows the 'Create campaign' interface in Amazon Seller Central. The top navigation bar includes 'amazon seller central' and a search icon, with tabs for 'INVENTORY', 'PRICING', 'ADVERTISING', 'STOREFRONT', 'REPORTS', and 'PERFORMANCE'. The main heading is 'Create campaign'. Below it, the 'Settings' section contains the following fields:

- Campaign name**: A text box containing 'Entity name 02/12/2018'.
- Schedule**: A date range selector showing 'Feb 12, 2018 - No end date' with a checked checkbox for 'No end date'.
- Budget**: A text box showing '\$ 350.00' and a dropdown menu set to 'Daily'.
- Landing page for ad traffic**: Two radio button options:
 - ☐ **Amazon Store**: Increase brand awareness and product discoverability by showing your products to shoppers to your Amazon Store featuring a collection of products.
 - ☐ **Product list**: Create a page featuring 3 or more of your products to b... product list page.

如何创建头条搜索广告？（续）

- 5 设置每日预算。这是您每天在此广告活动中宣传产品花费的最高金额。建议将每日预算设置为10美元或更高。
- 6 选择要用于广告的商品。如果您有实时的亚马逊商店，则可以选择它。否则，您可以创建一个包含自定义产品列表的登录页面。您必须添加至少3个产品，最多可列出100个。
- 7 如有必要，请修改您的品牌名称（例如删除“LLC”或“Co.”）。
- 8 制作广告标题。标题应该引人注目，并告诉购物者点击广告后在详情页上可以看到的重点信息。使用号召性的语言，例如“发现”和“保存”，或描述突出品牌或产品功能的语言。请注意，当头条搜索广告在移动设备上显示时，它们将仅包含主图像和标题，因此请确保标题可以独立显示。
- 9 修改广告素材。您可以自定义主要图像并选择广告中描述的产品。您将能够预览在桌面系统和移动端不同的广告配置。

Creative

Brand name

Avantek

Headline ⓘ

Your headline here

Characters remaining: 50

Brand logo ⓘ

Change brand logo

Ad products ⓘ

Change ad products

Ad preview ⓘ

Top of search Other placements

Desktop ad preview

Where will my ad show?

Adjust images

Mobile ad preview

Where will my ad show?

Adjust images

Mobile App

Where will my ad show?

如何创建头条搜索广告？（续）

- 10 设置出价。这是您愿意为点击广告支付的费用。默认情况下，您的出价将应用于搜索展示位置的顶部。您可以选择让亚马逊自动优化其他展示位置的出价，以改善转化效果。默认情况下会启用此功能，但您可以将其关闭以设置自定义出价调整，增加或降低不同展示位置的出价，或将出价应用于所有展示位置。
- 11 选择要投放的关键字。广告活动管理后台会提供一些建议的关键字。我们同时建议您使用自动投放的亚马逊商品推广来查找效果良好的广告活动。您可以调整各个关键字的出价。
- 12 提交您的广告以进行审核，我们会对您的广告进行审核，以确保其符合亚马逊广告指南。在72小时内，您将在审核完成后收到电子邮件。可能导致拒绝的常见问题包括拼写或语法错误，不准确或不相关的标题，以及诸如“#1”或“畅销书”之类的不能被证明的声明。
- 13 广告活动投放后，您可以转到广告活动管理器查看广告活动指标并跟踪效果。您会找到一些指标，例如展示次数（广告的展示次数），广告点击次数，品牌销售额，广告展示位置的关键字效果以及广告支出。使用此信息更新和优化您的广告。

 **Your campaign was successfully created!**

Note: your campaign is pending approval from our moderation team. Moderation may take up to 72 hours and we will notify you when it has been approved.

[Go to campaign manager](#)
[Edit Campaign](#)

Review your campaign

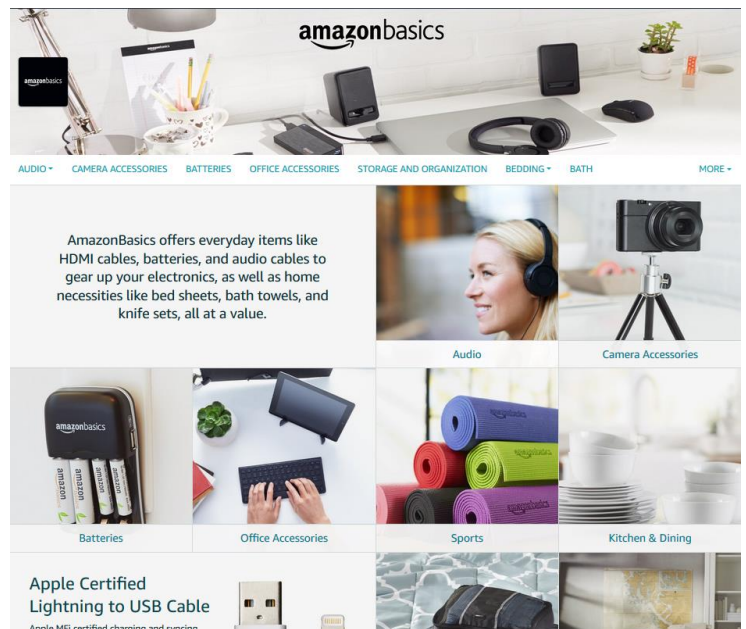
Campaign name ⓘ	Shoes fall 2018
Schedule ⓘ	Jan 22, 2018 - Feb 12, 2018
Budget ⓘ	\$1,000 lifetime
Landing page for ad traffic ⓘ	New product list
Products	3 products
Default bid ⓘ	€1.00

什么是亚马逊品牌旗舰店？

亚马逊品牌旗舰店是某一品牌的自定义多页面购物目的地。

您的商店可以提供身临其境的品牌体验，通过文字、图片和视频向客户介绍您的品牌故事和整个产品目录。自定义小部件让您展示新产品、畅销产品、甚至是对于访问您的商店的购物者专门的建议。

亚马逊品牌旗舰店使用和管理完全免费。易于使用商店构建器允许您创建自己的自己的商店，无需任何网站经验。



为什么要使用亚马逊品牌旗舰店？

亚马逊品牌旗舰店有助于推动品牌互动并提升客户忠诚度。它们提供了一个自定义目标，您可以在其中控制品牌和产品的展示方式，并且可以使用唯一的URL将它们整合到现有的营销活动中。

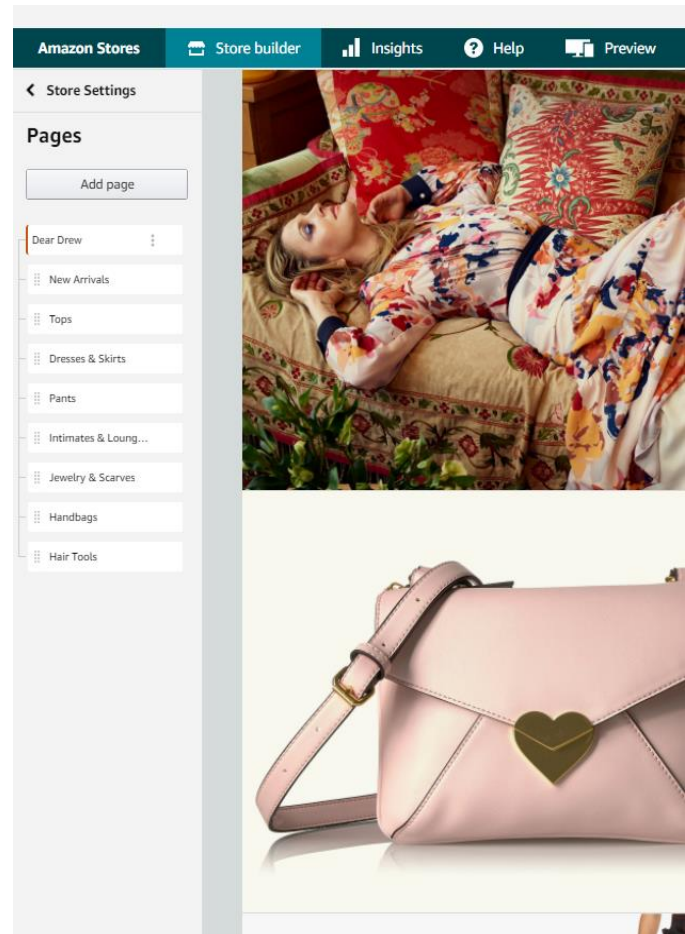
它们易于构建，不需要您学习网站编码或设计。您的商店将自动针对桌面设备、移动设备和平板电脑进行优化。

通过详细报告，您可以查看和分析商店访问，流量来源和销售数据，以便优化页面。

如何创建亚马逊品牌旗舰店？

- 1 您必须拥有一个有效的专业卖家账户，并记录亚马逊品牌备案。
- 2 登录卖家中心，从“店铺”菜单中选择“管理店铺”。
- 3 使用3个预建模板来设置页面。每个模板由包含不同类型内容的图块组成，包括图像、文本和视频。
了解模板：

- **产品网格：**此模板提供了一种显示产品选择的简单方法。
- **重点陈列：**包括精选产品展示，其中包含用于选择图像和副本的附加空间，例如产品说明、目标客户和价格。



如何创建亚马逊品牌旗舰店？（续）

- **亮点展示：**这个模板非常适合希望灵活地创建更丰富内容的品牌，这使得品牌能够提供广泛的产品选择，并为产品信息和视觉内容提供充足的空间。

4 浏览亚马逊品牌旗舰店构建器：

- 页面管理器用于从您的亚马逊品牌旗舰店创建、选择、移动和删除页面。
- “预览窗口”提供当前页面的实时视图。它还可用于在“平铺窗口管理器”中选择要编辑的平铺程序。
- “平铺窗口管理器”用于从您的亚马逊品牌旗舰店创建、选择、移动和删除页面。
- 状态栏提供亚马逊品牌旗舰店的当前审核状态并显示任何错误消息。

5 要将页面添加到商店，请转到页面管理器并选择“添加页面”。输入页面名称和描述，然后选择要用于页面的模板。

6 在“预览窗口”中预览所选页面。查看它在桌面和移动设备中的显示方式。单击页面中的单个平铺窗口以在“平铺窗口管理器”中对其进行编辑。

7 平铺窗口管理器包含当前页面上所有内容平铺窗口的列表。您可以选择要编辑的现有平铺窗口，添加窗口的新部分以及修改或删除部分。结合产品图片、文字和视频来创建吸引购买者的页面。您可以添加动态窗口小部件，这些窗口小部件将自动填充不同的产品显示，例如基于访问者行为的畅销产品或推荐。

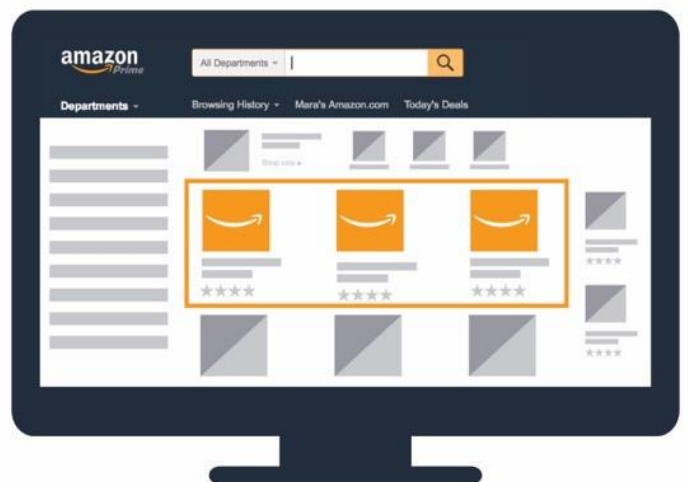
8 根据需要为产品类别和畅销展示的不同功能创建其他页面。每个页面都可以导航到您商店的不同页面，最多可达3个级别。

什么是亚马逊商品推广？

亚马逊商品推广广告是用于宣传单个商品信息的定向投放点击付费广告。

当顾客搜索相关关键字时，亚马逊商品推广广告会显示在亚马逊搜索结果页面上。当顾客点击亚马逊商品推广广告时，跳转到广告产品的详细信息页面。

您可以创建和管理亚马逊商品推广产品的所有方面，例如广告活动持续时间、预算和关键字出价。



为什么要使用亚马逊商品推广？

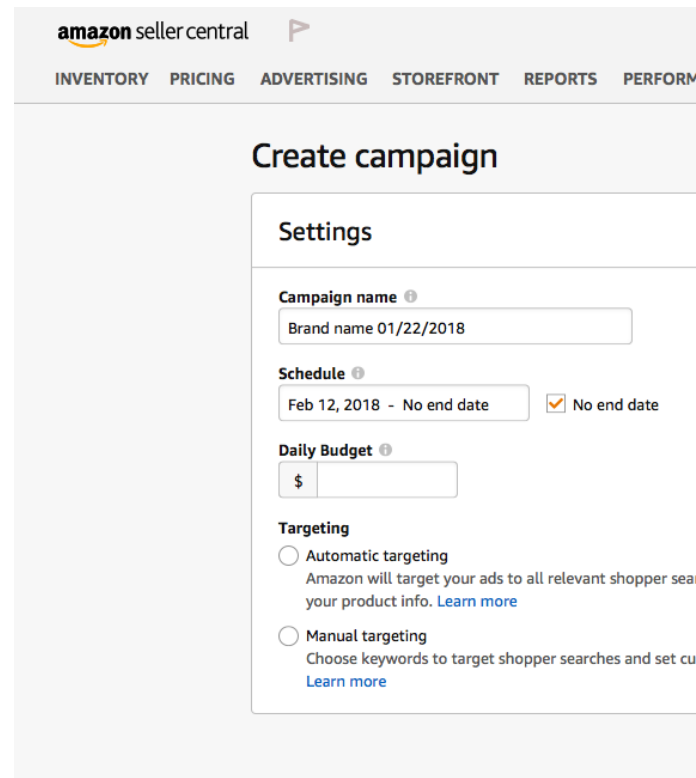
亚马逊商品推广有助于提高产品的知名度和销售额。它们出现在高曝光度的展示位置，有助于让您的产品在亚马逊上成为客户的首选。通过定位相关关键字，亚马逊商品推广广告可以在顾客购买时推送给购物者，以便他们在查找要购买的商品时看到您的商品。

您可以在几分钟内制作广告，并使用自动定位功能让亚马逊将您的广告与相关的客户搜索字词进行匹配。

通过详细报告，您可以跟踪广告结果，从而优化广告活动并最大限度地提高广告预算的效果。

如何创建亚马逊商品推广广告？

- 1 您必须拥有一个有效的专业卖家账户，能够送货到美国所有地址，并能够将投放广告的产品添加到购物车。
- 2 登录卖家中心，从“广告”菜单中选择“[广告活动管理](#)”。然后单击“[创建广告活动](#)”，然后选择亚马逊商品推广广告。
- 3 为广告活动命名。使其符合产品的属性和特性，以帮助组织多个活动。
- 4 设置广告活动时长。我们建议您立即启动广告活动并选择无结束日期，以便始终开启广告活动，以确保您的广告始终有效。



amazon seller central

INVENTORY PRICING ADVERTISING STOREFRONT REPORTS PERFORMANCE

Create campaign

Settings

Campaign name ⓘ
Brand name 01/22/2018

Schedule ⓘ
Feb 12, 2018 - No end date ☒ No end date

Daily Budget ⓘ
\$

Targeting

☐ Automatic targeting
Amazon will target your ads to all relevant shopper searches based on your product info. [Learn more](#)

☐ Manual targeting
Choose keywords to target shopper searches and set your bid. [Learn more](#)

如何创建亚马逊商品推广广告？ (续)

- 5 设置每日预算。这是您每天在此广告活动中宣传产品花费的最高金额。建议将每日预算设置为10美元或更高。
- 6 选择您的投放类型。我们建议从自动投放开始，这样亚马逊就可以将广告与相关关键字进行匹配。通过手动投放，您可以选择自己的关键字，我们建议您了解哪些关键字带来点击次数和销售额后，创建包含手动投放的广告活动。
- 7 创建广告组并选择您要宣传的ASIN。请考虑在广告组中将类似产品分组在一起。您可以在广告系列中拥有多个广告组。
- 8 最后，设置出价。这是您愿意为点击广告支付的费用。对于自动投放广告活动，此出价将适用于广告组中的每个产品。如果您需要指导，亚马逊会根据与您的广告类似的广告的最新数据提供建议的出价。
- 9 你可以选择添加否定关键字。添加否定关键字会阻止您的广告出现在客户的关键字搜索中。这可以帮助提高广告的关联性。例如，如果您卖的是耳罩式耳机，您可以补充一下“耳塞”和“入耳式”作为否定关键字从而阻止您的广告出现在客户搜索结果中。

Create campaign

Settings	
Campaign name ⓘ	Brand name 01/22/2018
Schedule ⓘ	Feb 12, 2018 - No end date ☒ No end date Choosing no end date ensures your ads are always active, so you don't miss out on impressions or clicks.
Daily Budget ⓘ	\$ We recommend at least \$10 per day.
Targeting	☒ Automatic targeting Amazon will target your ads to all relevant shopper searches based on your product info. Learn more ☐ Manual targeting Choose keywords to target shopper searches and set custom bids. Learn more Use the search term report to see which keywords triggered your ads. This can inform future advertising. Use this strategy when you know which keywords deliver the most value for your business.

Create an ad group

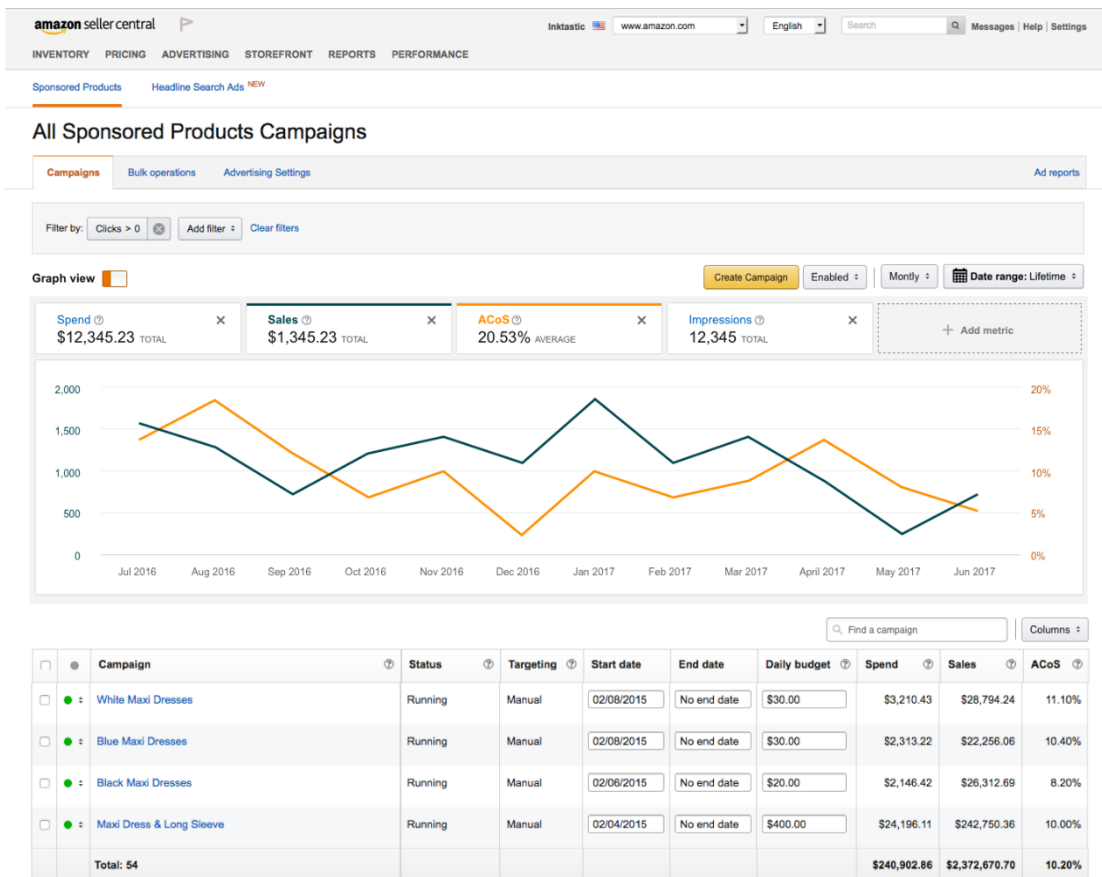
An ad group is a group of ads sharing the same set of keywords and products. Consider grouping products that fall within the same category and price point. You'll create your first ad group now. You can edit your campaign after launch to create additional ad groups in campaign manager. [Learn more](#)

Products ⓘ	
Ad group name ⓘ	Ad group 1
Search Enter list Search by product name, ASIN, or SKU	0 product Remove all

如何创建亚马逊商品推广广告？ (续)

10 启动广告活动。您的广告可以立即投放，但可能需要一个小时才能开始展示。请注意，只有当您宣传的ASIN添加到购物车时，您的广告才会展示。

11 广告活动投放后，您可以转到[广告活动管理器](#)查看广告活动指标并跟踪效果。您会找到一些指标，例如展示次数（广告的广告展示次数），广告点击次数，销售额，以及广告支出。使用此信息更新和优化您的广告。



想了解更多？

[下载“卖方大学”的《广告最佳实践》电子书](#)