

# マケプレプライム 売上アップのコツ





# 本資料の内容

本資料では以下の内容を説明しています。

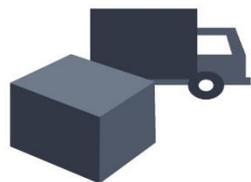
- 売れる商品選定のコツ・・・・・・・・・・・・・・・・・・P.3
- 商品の露出・訴求をアップしよう・・・・・・・・・・P.14
- 商品の受注可能枠を拡大しよう・・・・・・・・・・P.31



# 売れる商品選定のコツを知ろう

# > 【大前提】可能な限りプライム対象商品を増やす

期日内配送が可能で送料無料が提供できる商品はある限り、マケプレプライム対象商品にしましょう。



## 期日内配送可能な商品



# マケプレプライム

# 選定方法①：出品コーチを活用する

## 自社の売れ筋商品から商品を選定

出品コーチは自社の売れ筋商品の中でマケプレプライムにオススメの商品を自動表示します。プライム配送パターンへの紐づけも非常に簡単です。

※出品者様の出品状況により、表示されない場合があります。

出品コーチは[こちらから](#)（セラーセントラル>レポート>Amazon出品コーチ）

出品コーチ

この機能についてのご案内をお聞かせください。

出品コーチレポート 推奨情報設定 出品コーチEメールの履歴 推奨情報を検索 推奨商品の絞り込み 在庫量の管理レポート Eメールの登録・設定変更

出品者様への推奨レポート

推奨情報を検索

< レポートをすべて表示 < FBA・マケプレプライム (362)

マケプレプライムにオススメの売れ筋商品 (50)

マケプレプライムにオススメの売れ筋商品 (50)

マケプレプライムにオススメの売れ筋商品 詳細はこちら ツアーを開始する

出品者様が出品中の売れ筋商品のうち、マケプレプライムにオススメの商品をご案内します。マケプレプライムは、出品者様から出での販売力強化のために、マケプレプライムの利用をぜひご検討ください。

検索 50件 ダウンロード

SKU	画像	JAN/UPC	商品名	ブランド名	カテゴリ	売上ランキング	カートボックスの価格	出品数	Amazonによるフルフィルメントの提供商品数。	購入者からの評価	アクション
								1	0	0	マケプレプライムに追加
								1	0	0	マケプレプライムに追加
								-	0	0	通常配送パターン
								-	0	0	通常配送パターン

こちらのボタンからマケプレプライム用配送パターンに割り当てることができます。

# ➤ 選定方法①：出品コーチを活用する

## FBA出品が無い・少ない商品から選定

FBAの出品が無い（≡プライムマークが付いた商品が少ない）商品も表示が可能ですので、ぜひマケプレプライム適用をご検討ください。

※出品者様の出品状況により、表示されない場合があります。

出品コーチ

出品コーチレポート | 推奨情報設定 | 出品コーチEメールの履歴 | 推奨情報を検索 | 推奨商品の絞り込み | 在庫量の管理レポート | Eメールの登録・設定変更

出品者様への推奨レポート

推奨情報を検索

< レポートをすべて表示

プライム対象の出品がない人気商品 (147)

カテゴリ

プライム対象の出品がない人気商品 (147)

Baby-G(ベビージー) (1)  
CASIO STANDARD(カシオ スタンダード) (2)  
※すべて表示

プライム対象の出品がない人気商品 詳細はこちら | ツアーを開始する

人気ですが、Amazonプライム対象の出品がない商品です(レポート作成時点)。フルフィルメント by Amazon (FBA)を利用した商品はプライム対象となり、特にプライム会員(この情報は機械的に抽出されており、FBA禁止商品が含まれる場合があります。納品前にFBA禁止商品が含まれないことをご確認ください。)

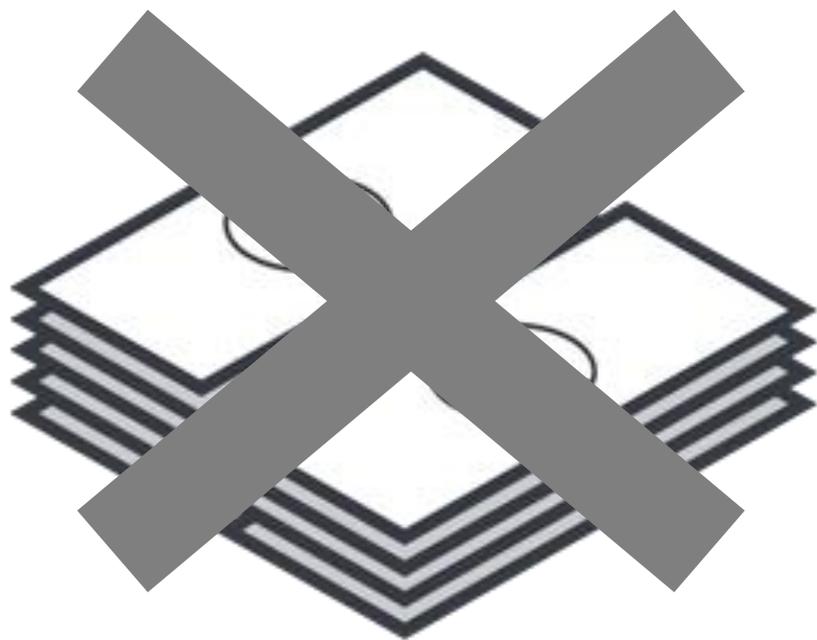
検索 147件 ダウンロード

カートボックス価格 + 配送料	出品数	Amazon によるフルフィルメントの提供商品数	評価の平均点	購入者からの評価	アクション
2,584 + 0	12	0	4.61	18	出品する
990 + 0	50	0	4.33	176	出品する
3,809 + 0	34	0	4.6	108	出品する
1,627 + 0	43	0	4.47	220	出品する
2,977 + 0	9	0	4.52	17	出品する
3,974 + 0	74	0	4.06	334	FBAに変換
26,500					

FBA出品がゼロ

## > 選定方法②：ロングテール商品に適用する

ロングテール商品（商品の回転率が低い商品）についてもマケプレプライムは有効です。在庫保管手数料が長期間にわたりかかってしまう可能性のある商品はマケプレプライムで販売数の底上げを図りましょう。



余計なコストをかけることなく、プライムマークを付けることができます。

**在庫保管手数料**

## ➤ 選定方法③：FBAにしづらい商品から選定する

マケプレプライムはこれまでFBAの取り扱いに制限があった商品やFBAの利用が難しかった商品にも適用が可能です。

### ▼FBAの取り扱いに制限がある商品の例



温度管理商品



管理医療機器

### ▼FBAの利用が難しかった商品の例



賞味期限が短い商品



大きい商品



在庫分散が難しい  
商品

# 選定方法④：ビジネスレポートを活用し選定する

ビジネスレポートを活用することでマケプレプライムにオススメの商品を選定することが可能です。

## ビジネスレポートとは？

The screenshot shows the Amazon Seller Central dashboard. The top navigation bar includes '在庫', '注文', '広告', 'レポート', and 'パフォーマンス'. The 'レポート' (Reports) menu is open, showing options like 'ビジネスレポート' (Business Report), 'フルフィルメント', 'Amazon出品コーチ', and 'ペイメント'. The 'ビジネスレポート' option is highlighted with an orange arrow pointing to a callout box. The main content area shows '売上ダッシュボード' (Sales Dashboard) for '本日 - 2014/12/08' and '売上スナップショット' (Sales Snapshot) for '2014年12月8日 17:03:06:JST 現在'. A table below shows sales metrics: 注文品目数 (0), 注文商品数 (0), 注文商品の売上 (¥0), and 品目あたりの平均商 (0). A line graph titled '売上の比較' (Sales Comparison) is partially visible.

レポート>ビジネスレポートの順に選択

## ➤ 選定方法④：ビジネスレポートを活用し選定する

### ビジネスレポートとは？

全部で7種類のレポートがあります。ここでは、「(子)商品別詳細ページ 売上・トラフィック」を利用します。

ダッシュボード
売上ダッシュボード
ビジネスレポート
日付別
売上・トラフィック
詳細ページ 売上・トラフィック
出品者パフォーマンス
ASIN別
詳細ページ 売上・トラフィック
(親)商品別詳細ページ 売上・トラフィック
(子)商品別詳細ページ 売上・トラフィック
その他
情報不足の出品商品一覧
在庫量の管理

	レポート名	内容
1	売上ダッシュボード	売上金額や注文商品数などを時系列で表示
2	日付別> 売上・トラフィック	売上とトラフィックに関する情報を日・週・月単位で表示
3	日付別> 詳細ページ 売上・トラフィック	詳細ページに関する情報を日・週・月単位で表示
4	日付別> 出品者パフォーマンス	返品や評価などに関する情報を表示
5	ASIN別> 詳細ページ売上・トラフィック	ASIN別の重要指標を設定した期間で表示
6	(親)商品別詳細ページ 売上・トラフィック	親商品別の重要指標を設定した期間で表示
7	(子)商品別詳細ページ 売上・トラフィック	子商品別の重要指標を設定した期間で表示

# 選定方法④：ビジネスレポートを活用し選定する

ビジネスレポートには様々な項目がありますが、ここでは以下に着目します。  
いずれもマケプレプライムを利用することで向上する可能性がある数値です。

- 商品への来客数（人気数）を示す**セッション数**
- 競合との競争力を示す**カートボックス獲得率**
- 商品ページから実際に購入した割合を示す**ユニットセッション率**

(親)ASIN	(子)ASIN	商品名	セッション	セッションのパーセンテージ	ページビュー	ページビュー率	カートボックス獲得率	注文された商品点数	ユニットセッション率	注文商品売上	注文品目総数
XXXX	XXXX	商品A	12,556	44.61%	18,609	46.52%	63%	2,322	18.49%	¥2,136,240	2,313
XXXX	XXXX	商品B	5,987	21.27%	8,531	21.38%	28%	297	4.96%	¥405,405	295
XXXX	XXXX	商品C	1,722	6.12%	2,425	6.09%	35%	163	9.47%	¥107,100	162

(子)商品別詳細ページ 売上・トラフィック

セッション  
12,556  
5,987  
1,722

カートボックス獲得率  
63%  
28%  
35%

ユニットセッション率  
18.49%  
4.96%  
9.47%

セッション（来客数）の  
高い商品

カートボックス  
獲得率の比較

購買率の比較

## ➤ 選定方法④：ビジネスレポートを活用し選定する

来客数と購買率の関係から商品を以下4群に分け、自社でマケプレプライムにする優先順位を決めましょう。ここでマケプレプライムの適用がオススメなのは商品群A/商品群Dとなります。



# マケプレプライム対象商品を効率よく出品する

出品ファイル(L)を活用して、マケプレプライム対象商品を一括登録することができます。

ファイルの“**配送パターン / merchant\_shipping\_group\_name**”に、紐付けたいマケプレプライム用配送パターンの名前を入力して、アップロードします。

※本項目を含む、最新版のファイルをダウンロードしてご利用ください。

[セラーセントラル](#)>[在庫](#)>[アップロードによる一括商品登録](#)>[在庫ファイル](#)

紐づけたい配送  
パターンの名前を  
記入

ファイルの種類	事例	ファイル名	詳細
新規に商品 詳細ページ 作成する	<ul style="list-style-type: none"><li>商品がAmazonのカテゴリに登録されていない。</li><li>商品情報をすべて把握している。</li></ul>	カテゴリ別在庫ファイル	カテゴリ別のテンプレートもダウンロードできます。
既存の商品 詳細ページ 出品する	<ul style="list-style-type: none"><li>商品がAmazonのカテゴリに既に登録されている。</li><li>商品情報をすべて把握していない。</li></ul>	出品ファイル(本・ミュージック・ビデオ・DVD)	対応する 出品ファイル(本・ミュージック・ビデオ・DVD以外)を使用できます。
価格や在庫	価格・Amazonポイントや数量のみを更新したい。	価格と数量の変更	7つの入力欄から成るファイルです。 本・ミュージック・ビデオ・DVD商品以外のファイルの場合は、別途テンプレート

TemplateType=Offer			Version=2015.0127	
A	B	C	AA	AB
商品管理番号	販売価格	ポイント	出品者SKUのサブ画像URL	配送パターン
sku	price	standard-price-point	offer-image5	merchant_shipping_group_name

詳細はAmazon出品大学講座「マケプレプライム：出品設定と受注処理」をご覧ください

# マケプレプライム対象商品を効率よく出品する

[セラーセントラル](#) > [在庫](#) > [アップロードによる一括商品登録](#) > [商品・在庫ファイルをアップロード](#)

The screenshot shows the '商品・在庫ファイルをアップロード' (Upload Inventory Files) page in Amazon Seller Central. The page is divided into two main sections: '手順1 - ファイルをチェック' (Step 1 - Check Files) and '手順2 - ファイルをアップロード' (Step 2 - Upload Files). Red callout boxes highlight the following elements:

- ①まずはファイルをチェック** (Step 1: First, check the files) - A box around the 'ファイルの種類' (File type) dropdown menu, which is set to 'カテゴリ別在庫ファイル/出品ファイル(L)' (Category-based inventory file/Listing file (L)).
- 「カテゴリ別在庫ファイル/出品ファイル(L)」を選択** (Select 'Category-based inventory file/Listing file (L)') - A box around the selected file type.
- 作成したファイルをアップロード** (Upload the created files) - A box around the 'アップロード' (Upload) button at the bottom of the page.
- ②問題無ければアップロード** (Step 2: Upload if no problems) - A box around the 'アップロード' (Upload) button.

Other visible elements include the 'amazon seller central' header, navigation tabs like '在庫ファイルのアップロード', and various form fields such as 'チェックするファイル' (Check files) and 'Eメールの通知' (Email notification).

詳細はAmazon出品大学講座「マケプレプライム：出品設定と受注処理」をご覧ください



# 商品の露出・訴求をアップしよう

## ➤ 自社商品への閲覧・購入率をアップするには

Amazonのツールを活用し、マケプレプライム対象商品の更なる売上アップを目指しましょう。ここでは以下の3つのツールをご紹介します。

**スポンサープロダクト**

**閲覧数向上**

**Amazonクーポン  
プログラム**

**購買率向上**

**価格の自動設定機能**

**購買率向上**

## ➤ 自社商品への閲覧・購入率をアップするには

Amazonのツールを活用し、マケプレプライム対象商品の更なる売上アップを目指しましょう。ここでは以下の3つのツールをご紹介します。

**スポンサープロダクト**

**閲覧数向上**

**Amazonクーポン  
プログラム**

**購買率向上**

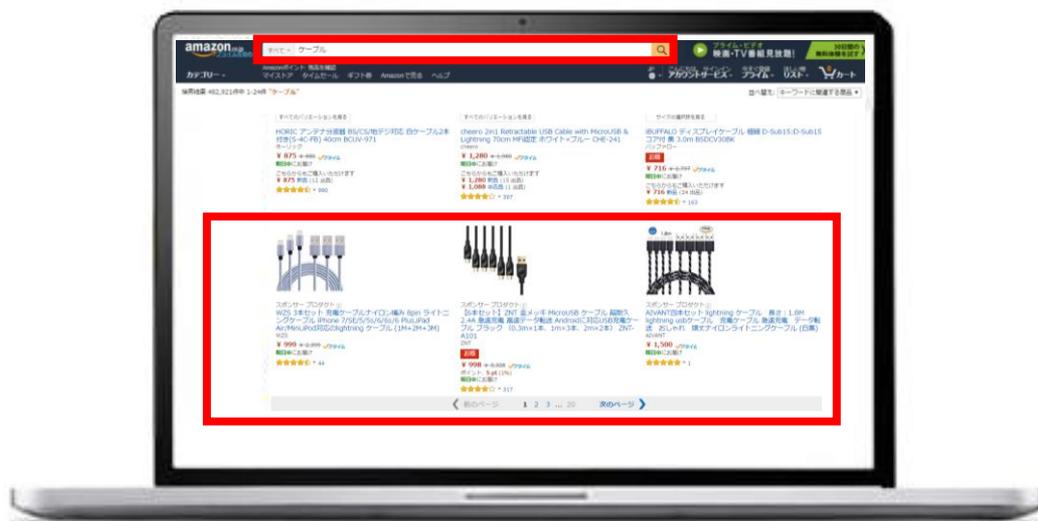
**価格の自動設定機能**

**購買率向上**

## ➤ スポンサープロダクトとは

検索結果の1ページ目や、関連性のある商品詳細ページ上に商品に掲載できる広告。

### ＜検索結果ページイメージ＞



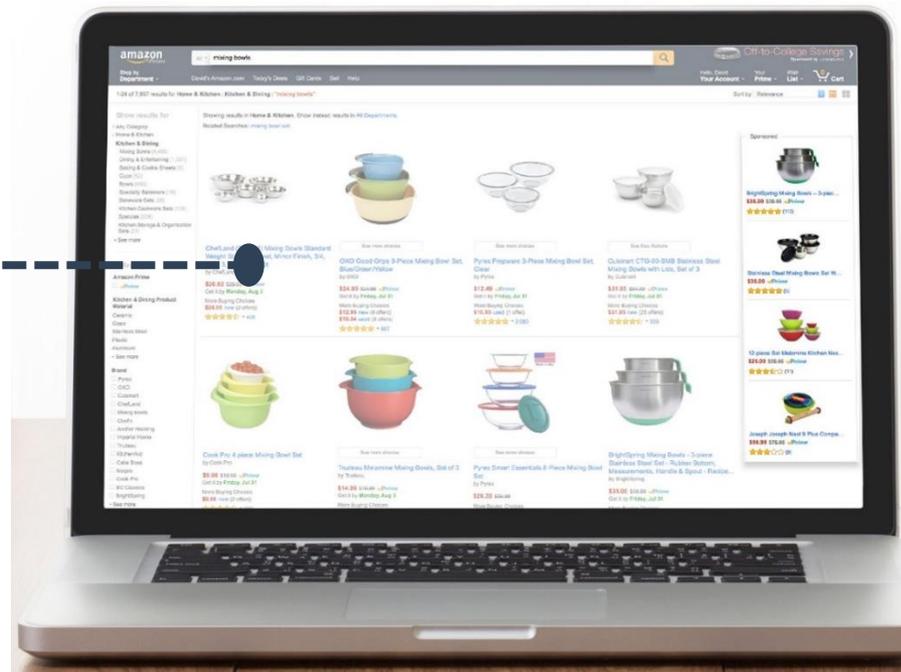
出品商品を目立つところに掲載することで、商品詳細ページへの流入数の増加が期待できます。

# ➤ なぜ、スポンサープロダクトが必要なのか？

せっかくプライムマークが付いても、購入者に探してもらえなければ購入されません。購入者の検索に対して、検索結果ページの1ページ目に商品を露出させることが非常に重要になります。

検索結果の2ページ目  
以降に遷移する割合※

わずか **30%**



※出典: Adweek 誌、2014年11月

<http://www.adweek.com/news/technology/why-its-so-hard-brands-get-noticed-amazon-161429>

## スポンサープロダクトの概要

### 特徴

- オートターゲティング機能で簡単に設定可能
- 広告枠の指定が不要。
- レポート機能を使って詳細に効果測定

### 料金

- 1回のクリックに対する費用はオークション形式で決定。
- 広告クリック1回当たりの費用（入札額）の上限を出品者様ご自身で設定。
- 最低入札額2円～（月額固定費無し）

# スポンサープロダクトの掲載イメージ（検索結果画面）

## PCサイト

この検索結果 (2014/07) 共有 2人に  
 価格 ¥1,212  
 ポイント 46 円 (3%)  
 2014/2/25 4.5 (17) 評価あり  
 この商品に購入したお客様は、平均して 4.5 (17) の評価を付けています  
 この商品の詳細情報を確認する  
 未: 全31色も見る  
 ★★★★★ (12)

Amey's Bakeshop ニューヨークスタイルのマフィンとクッキー。バターで作る、オイルで作る。444/2014/2/25 4.5 (17) 評価あり  
 ★★★★★ (1)

中山製菓 ロンアワーキ 8個 中山製菓  
 2014/2/25 4.5 (17) 評価あり  
 ★★★★★ (1)

有名パティスリーの焼き菓子35品・801種  
 2014/2/25 4.5 (17) 評価あり  
 ★★★★★ (1)

スポンサー プロダクト①  
**(グラモウディーズ) マカロン & #...**  
 ¥ 2,376  
 ★★★★★ (2)  
 販売: GLAMOURDISE(グラモウディーズ)

スポンサー プロダクト①  
**(ア・ラ・カンパニー) ホワイト&#...**  
 ¥ 1,188  
 ★★★★★ (15)  
 販売: ア・ラ・カンパニー [5,000円以上で送料無料]

スポンサー プロダクト①  
**(ア・ラ・カンパニー) クッキー&#...**  
 ¥ 2,592  
 ★★★★★ (1)  
 販売: ア・ラ・カンパニー [5,000円以上で送料無料]

1. 人気の焼き菓子通販なら/アメリ...  
 2. よろこばれる贈り物...  
 3. お菓子・スイーツの購入なら...  
 4. 職人の手造りクッキー...  
 検索結果を評価する  
 お探しの商品は見つかりましたか?  
 はい 1/5 後  
 ご質問、ご不明な点がある場合は、ヘルプページをご確認ください。

Creative Cloud Acrobat DC 最大20%OFF

## モバイルサイト

amazon.jp  
 2014/10/04 土曜日の午後  
 ¥ 1,212 より (37%)  
 ★★★★★ (17)  
 この商品の詳細情報はこちら

The ARTIST "フィギュア" & "フィギュア" CO6802  
 フィギュア  
 ¥ 1,212  
 2014/10/04 土曜日の午後  
 ¥ 1,212 より (37%)  
 ★★★★★ (17)

スポンサー プロダクト①  
 アムレイズパティスリー マカロン  
 ¥ 2,376  
 ★★★★★ (2)

スポンサー プロダクト①  
 アムレイズパティスリー マカロン  
 ¥ 1,188  
 ★★★★★ (15)

スポンサー プロダクト①  
 アムレイズパティスリー マカロン  
 ¥ 2,592  
 ★★★★★ (1)

## ➤ スポンサープロダクトの要件

以下がスポンサープロダクトの利用要件です。プライムマークによりカートボックスの獲得率が高いマケプレプライム対象商品はスポンサープロダクトとの相性が大変良いです。

- Amazon出品用アカウントが有効でかつパフォーマンスが優良である。
- 日本全国に出荷可能である。
- 有効なクレジットカードがある。
- スポンサープロダクトを利用できるカテゴリーに商品を出品している。
- 新品を出品している。
- 商品に**ショッピングカートボックスの獲得資格**がある。

## > スポンサープロダクトの効果

プライムマークのついた商品を利用した商品を購入して訴求頂くことで、売上の更なるアップが期待できます。



## > スポンサープロダクトを登録するには

① セラーセントラルの広告タブから登録ページへ進みます。



② “広告設定画面へ”をクリックすると登録が完了して、自動的にキャンペーンの設定ページへ推移します。



※スポンサープロダクトの登録に登録料はかかりません。また、月額固定費もかかりません。

広告掲載の方法や、効果的な運用方法については、[出品大学> 広告を利用しよう](#) をご覧ください。

## ➤ 自社商品への閲覧・購入率をアップするには

Amazonのツールを活用し、マケプレプライム対象商品の更なる売上アップを目指しましょう。ここでは以下の3つのツールをご紹介します。

スポンサープロダクト

閲覧数向上

Amazonクーポン  
プログラム

購買率向上

価格の自動設定機能

購買率向上

# ➤ クーポンプログラムとは？

お客様が1クリックでクーポンを取得でき、購買意欲を高めるプログラムです。Amazonサイトでのクーポンキャンペーンを出品者様がご自身で設定できる新たなプロモーションツールになります。



## ■ 表示方法

Amazonクーポンページや検索結果、商品詳細ページにクーポンが表示されます。

\*クーポンをご利用頂いた場合も通常と同じ価格表記で割引は注文確定時にのみ表示されます。

## ➤ クーポンプログラムの3大メリット

### ① 露出・認知・売上の向上が期待できる

クーポンはPC・Mobileの両方で表示されます。商品詳細ページ、一部クーポンページに露出されます。

### ② 低予算から開始できる

低予算から実施できます。購入者の使用ベースで費用が発生しますので、効率的な運用ができます。

(最低予算10,000円～)

### ③ 簡単に開始できる

セラーセントラル上から出品者様ご自身で簡単に開始可能です。

# 露出・認知・売上向上につながるクーポンプログラム

クーポンページやクーポン表示がある各ストアにASINが露出。

人気のクーポン

 <p>表示価格から <b>20%OFF</b></p> <p>Samsung microSD 256GB U3対応 EVO+</p> <p><b>クーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>	 <p>表示価格から <b>20%OFF</b></p> <p>エプソン対応リットイン クワイット 007R150</p> <p><b>もらったクーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>	 <p>表示価格から <b>10%OFF</b></p> <p>ザル市定価パソコンと ゲーミングパソコン</p> <p><b>クーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>	 <p>表示価格から <b>20%OFF</b></p> <p>キャンペーン リットインク ヒット_351071</p> <p><b>クーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>	 <p>表示価格から <b>10%OFF</b></p> <p>人気ifaceモニター</p> <p><b>クーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>	 <p>表示価格から <b>8%OFF</b></p> <p>ザルの定価パソコン</p> <p><b>クーポンをもらう</b></p> <p><small>※本商品時にクーポンが適用 され</small></p>
--	--	---	---	--	---



キャンペーンが始まると、ASINに「クーポンをもらう」ボタンが表示されます。

Braun (ブラウン)  
★★★★☆ 389件のカスタマーレビュー | 5人が質問に

価格: ¥ 7,408 送料別 送料別

**クーポン**  クーポンをもらって、500円OFF 詳細

在庫あり。在庫状況について

10/26 水曜日にお届けするには、今から59分以内に「お急ぎ便」で注文を確定してください (有料オプション。Amazonプライムはこの商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラップ:

microsdの結果を表示しています。代わりにmicro sdを検索します。最も関連性の高い結果を表示しています。microsdすべての結果を表示します。

 <p>クーポンをもらって、500円OFF</p> <p>¥ 3,260</p>	 <p>クーポンをもらって、500円OFF</p> <p>¥ 3,260</p>	 <p>クーポンをもらって、500円OFF</p> <p>¥ 1,293</p>
---	--	--



Amazon Confidential

## ➤ クーポンの効果

クーポン開始前と比較して、

**売上が平均33%アップ！**

\*2016年4月～6月にAmazon小売部門で実施したクーポンの実績

**閲覧数が1.9倍に！**

\*2016年4月～6月にAmazon小売部門で実施したクーポンの実績



## ➤ クーポンご利用にあたって

クーポンご利用にあたって、出品者様にてご負担頂く費用は以下の2点です。

①割引額（実績ベース）、②クーポン使用料：60円+税（1点購入当たり）

### ・クーポン予算の仕組み



また、一部条件もございますので事前にご確認ください。

	レビュー	割引率	配送要件
Amazonクーポン	出品者様：★4.0以上 ASIN：★3.0以上 もしくはレビューが無いもの	5%～50%	自社出荷、FBAともに可

## ➤ 自社商品への閲覧・購入率をアップするには

Amazonのツールを活用し、マケプレプライム対象商品の更なる売上アップを目指しましょう。ここでは以下の3つのツールをご紹介します。

スポンサープロダクト

閲覧数向上

Amazonクーポン  
プログラム

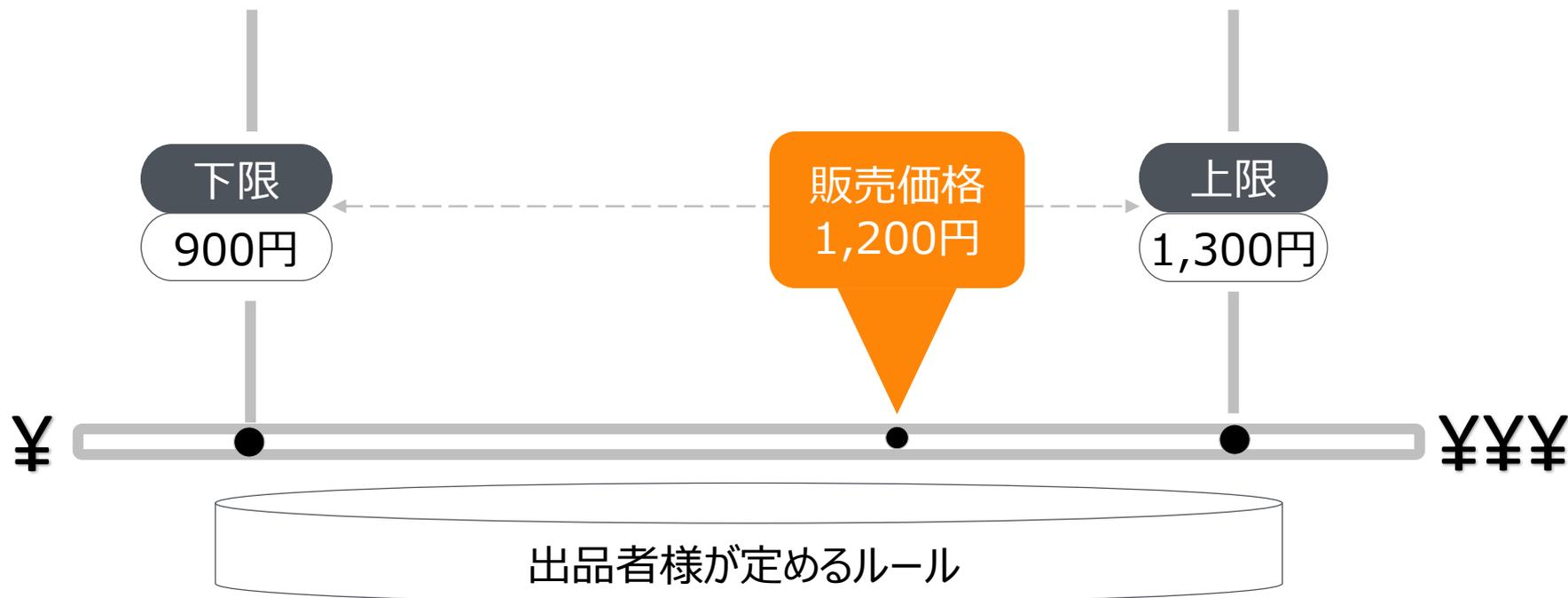
購買率向上

価格の自動設定機能

購買率向上

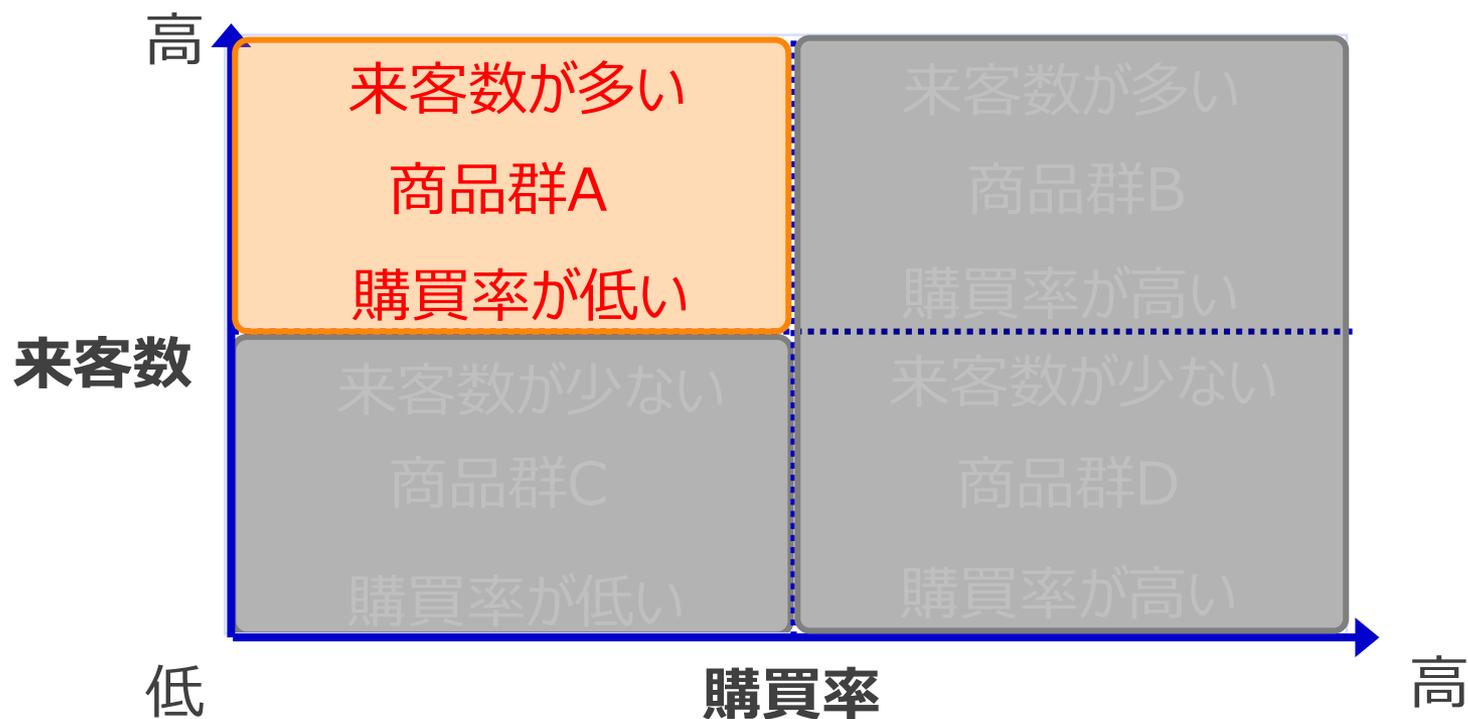
## > 価格の自動設定機能とは

価格の自動設定とは、出品者様が定めるルール、および各商品ごとの上限と下限価格に基づき、自動で価格を更新するツールです。



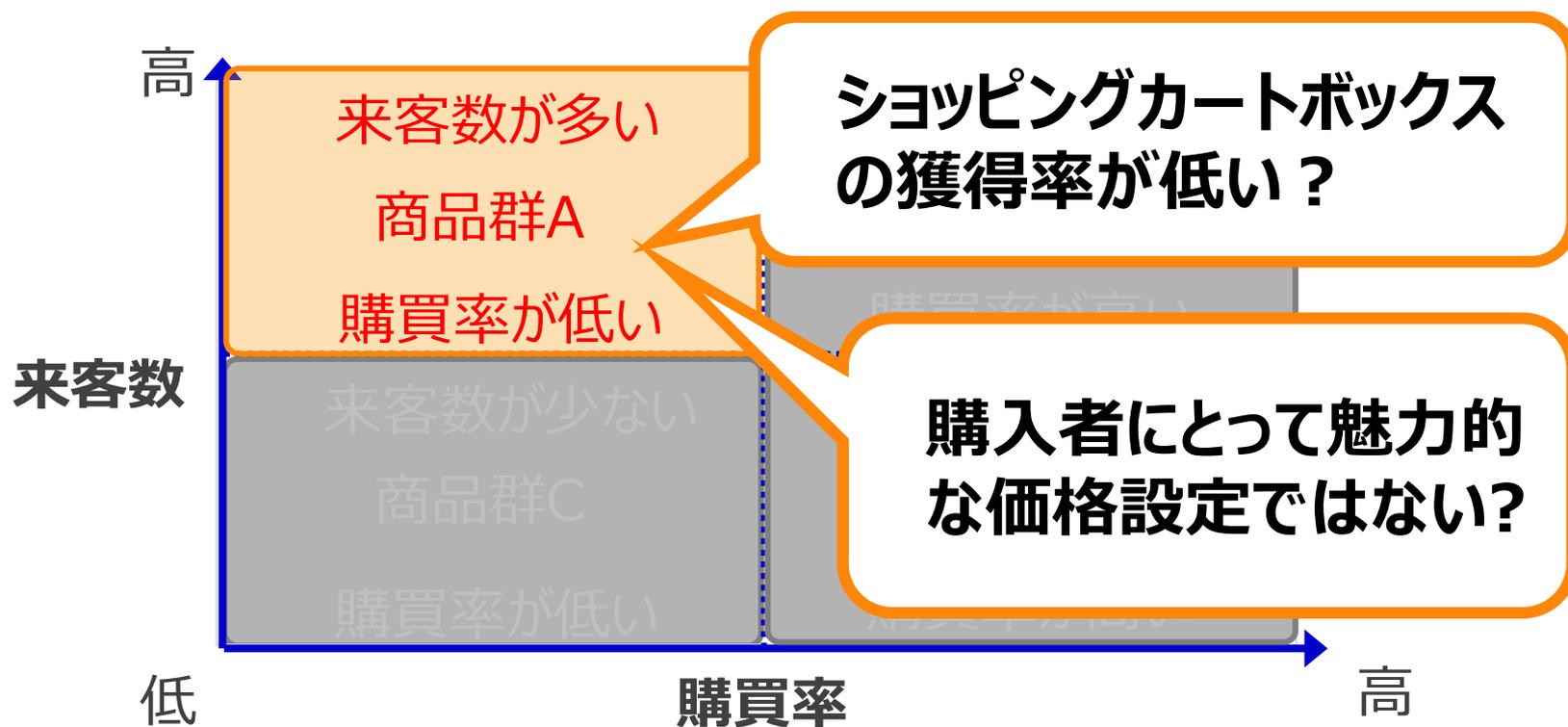
## 価格の自動設定を活用できるケースを知ろう

例えば、マケプレプライムへの適用後も、商品群Aのように、購買率が引き続き低い商品は、定期的な価格の見直しを行うことにより、改善する可能性があります。



## 価格の自動設定を活用できるケースを知ろう

例えば、マケプレプライムへの適用後も、商品群Aのように、購買率が引き続き低い商品は、価格の見直しを定期的に行うと改善する可能性があります。



## > ケース1) カートボックスの獲得率が低い場合

カートボックス価格(または最低価格)の変動に合わせて、販売価格を自動で調整する価格更新ルールが活用できます。下限・上限価格を超えて価格調整されることがないため、下がりすぎの心配がありません。

**ルール例**：カートボックス価格より1円低い価格を維持する

**下限価格**：490円

**上限価格**：600円



① 自動設定をスタート

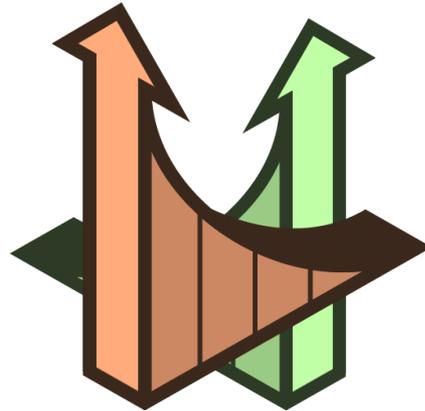
② カート価格が550円 → 出品者様の価格が549円(550-1円)に更新

③ カート価格が510円 → 出品者様の価格が500円(510-1円)に更新

④ カート価格が450円 → 449円が設定された下限価格490円を下回るため、この場合は、出品者様の価格が490円に更新

## > 価格の自動設定機能の利用効果

- ショッピングカートボックス獲得率が平均で**2倍**上昇
- 購買率が平均で**2.6倍**上昇

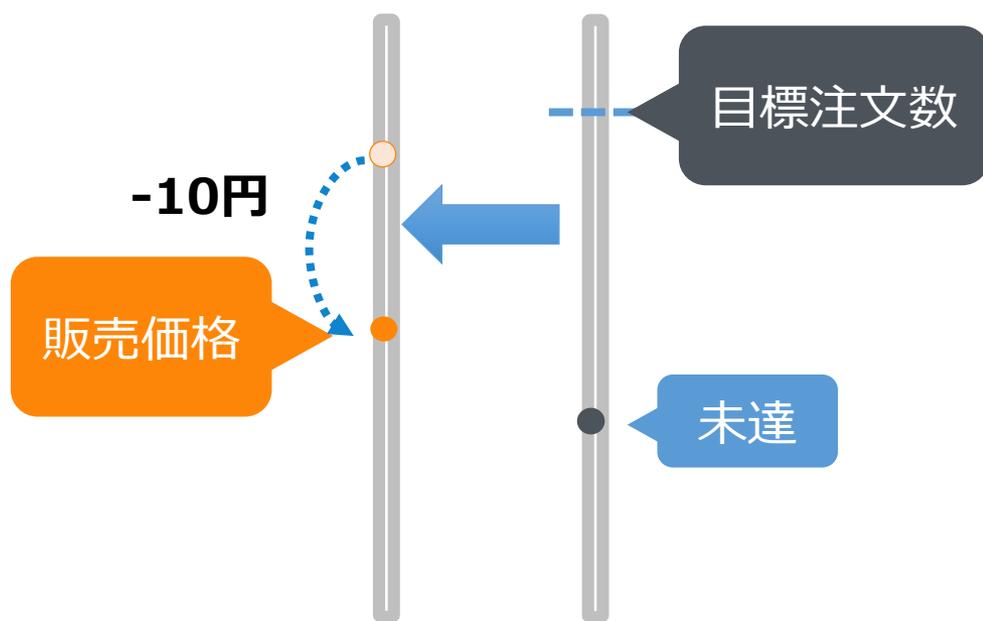


※ショッピングカートボックスまたは最低価格の変動に応じて価格更新を行うルールを対象に、価格の自動設定機能で新たに価格更新を自動化した商品の、導入前と利用開始から1週間後のデータを比較(2017年4~5月Amazon調べ)

※ショッピングカートボックスの獲得のためには、価格のほかに、在庫状況、配送、顧客満足度においても、高い基準を満たす必要があります。

## ＞ ケース2) 価格面での魅力が低い可能性がある場合

出品様にて指定する一定期間中の商品の販売点数に応じて、定期的に販売価格を自動更新するルールが活用できます。ケース1と同様、下限価格を設定するため、下がりすぎの心配もない他、他出品者と価格競争をしたくない場合にもおススメです。



**ルール例:**  
14日間に一度、期間中の販売点数が5点未満の場合、10円下げる

# > ケース2) 価格面での魅力が低い可能性がある場合

カタログ 在庫 価格 注文 広告 ストアフロント レポート パフォーマンス

価格設定ダッシュボード  
価格管理  
価格修正  
価格の自動設定

価格の自動設定 > 価格設定

## 価格設定ルール

価格の自動設定ルールに価格の自動設定を適用します。

① ルールを定義  
このページでは、ルールを定義します。

② SKUを選択  
次のページで、この価格設定ルールを適用するSKUを選択します。

### ルールを定義

どのようなルールを作成しますか？

売上に基づく

ルールに名前をつけてください。

売上に基づく価格変更ルール

次の場合に価格を下げる

1	売上が次の値より少ない場合	5	点
2	価格を次の値ずつ下げる	1	¥

次の場合にルールを実行する

7日に1回

### ルールの概要

7日に1回、その期間の売上数が5点より少ない場合、価格の下限に達するまで価格を¥1ずつ下げます

保存してSKUを選択

## > 自動設定開始までの4ステップ

### 1. 価格設定ルールの作成

ステップ2からは  
ファイルでの一括  
設定も可能

### 2. SKUの選択

対象にしたい商品だけ、1SKUから自動化可能

### 3. 上限&下限価格の設定

価格の上がり過ぎや下がり過ぎを防止

### 4. 自動設定の開始をクリック

価格の自動設定機能の詳しい内容については、[Amazon出品大学](#)>[購買率を上げるには](#)>[価格の自動設定機能](#)、およびヘルプページから「[販売実績による価格設定ルールの作成](#)」をご確認ください。



**マケプレプライム商品の受注可能枠を拡大しよう**

## ➤ マケプレプライムの受注可能枠を拡大する

マケプレプライムの受注可能枠を拡大することで、購入者からの注文をより多く受注できる可能性があります。

具体的には以下の3点です。

- ・注文締め時間を延長する
- ・週末出荷を設定する
- ・お急ぎ便対応エリアを拡大する
- ・当日お急ぎ便に対応する

# マケプレプライムの注文可能枠を拡大する

対応可能な出品者様はマケプレプライムの週末出荷、14時以降の注文受付に対応しましょう。購入者からの注文をより長く受けることで売上アップにつながります。

amazon seller central 在庫 価格 注文 広告 スタアフロント レポート パフォーマンス www.amazon.jp

## 営業日と注文締め時間を編集

週末に注文を出荷する場合は、「土曜日」または

**営業日**

出荷可能な日:

- 平日(\*必須)
- 土曜日
- 日曜日

週末出荷を有効にする場合には「土曜日」と「日曜日」にチェックを付けます。

お急ぎ便関連プログラムが当日に出荷可能となる注文の

**注文締め時間**

タイムゾーン:  
(UTC+9:00) アジア/東京

マケプレお急ぎ便(翌々日):  
02:00 PM

マケプレお急ぎ便:  
02:00 PM

注文の締め時間を変更する場合は「マケプレお急ぎ便(翌々日)」と「マケプレお急ぎ便」のプルダウンで対応可能な締め時間を選択します。

キャンセル 保存

# お急ぎ便対応ができるエリアを拡大する

お急ぎ便対応ができるエリアにも関わらず、マケプレプライム対象外となっているエリアがある場合は対象エリアを拡大して、さらなる売上拡大を目指しましょう。

②編集はこちらをクリックしてください。

①マケプレお急ぎ便の対象となっているエリアをご確認ください。

マケプレお急ぎ便 注文締め時間 2:00 p.m. [詳細はこちら](#)

プライム対象	地域	お届けまでの日数 (出荷作業時間を含める)	送料
✔プライム	東京都, 千葉県, 埼玉県, 神奈川県, 栃木県, 茨城県, 群馬県, 山梨県, 静岡県, 三重県, 愛知県, 滋賀県, 岐阜県	1日	Amazonプライム会員: 配送料無料 通常会員: ¥360 注文あたり + ¥0 kg あたり

## > マケプレ当日お急ぎ便を利用する

購入者の「注文当日お届け」の需要に対応するため、マケプレ当日お急ぎ便を有効にしましょう。マケプレプライム商品でも当日お届けの注文を受け付けることができます。

マケプレプライム

【本州・四国・九州】

14時締め→**翌日**お届け

【北海道・沖縄・離島】

14時締め→**翌々日**お届け

マケプレ当日お急ぎ便

【東京都および全国の24都市】

午前9時締め→**当日**お届け

※マケプレ当日お急ぎ便の利用には事前のお申し込みが必要です。

# マケプレ当日お急ぎ便の対象エリア

- ✓ 当日お急ぎ便のお届け地域は、下記都市よりお選びいただけます。
- ✓ Amazonプライム会員には、送料が自動的に無料になります。Amazonプライム会員以外には、出品様が設定する送料が適用されます。

#	都道府県	都市
1	北海道	札幌市
2	青森県	青森市
3	宮城県	仙台市
4	千葉県	千葉市、市川市、船橋市
5	埼玉県	さいたま市、川口市
6	東京都	23区、23区外
7	神奈川県	横浜市、川崎市
8	静岡県	静岡市、浜松市
9	愛知県	名古屋市
10	新潟県	新潟市

#	都道府県	都市
11	京都府	京都市
12	大阪府	大阪市
13	兵庫県	神戸市
14	岡山県	岡山市
15	広島県	広島市
16	福岡県	北九州市、福岡市
17	熊本県	熊本市
18	鹿児島県	鹿児島市
19	沖縄県	那覇市

※購入者の注文締め時間は午前9時です。

# マケプレ当日お急ぎ便のお申し込み方法

セラーセントラルで「マケプレ当日お急ぎ便」と検索

検索結果の「マケプレ当日お急ぎ便」をクリック

マケプレ当日お急ぎ便

検索結果

フォーラムの回答も表示

マケプレ当日お急ぎ便

小口出品者: この機能は、大口出品者だけが利用できる機能です。小口出品者は利用できません。マケプレ当日お急ぎ便とは、配送について高いパフォーマンス基準を満たす出品者のみが利用できる、お急ぎ便関連...  
階層 アカウント設定 > ... > お急ぎ便関連プログラム  
マケプレ当日お急ぎ便

amazon seller central

ヘルプ

セラーセントラル ヘルプ: アカウント設定: はじめに: 配送概要: お急ぎ便関連プログラム: マケプレ当日お急ぎ便

マケプレ当日お急ぎ便

小口出品者: この機能は、大口出品者だけが利用できる機能です。小口出品者は利用できません。マケプレ当日お急ぎ便とは、配送について高いパフォーマンス基準を満たす出品者のみが利用できる、お急ぎ便関連プログラムの1つです。詳しくは、お急ぎ便関連プログラムをご覧ください。

注: マケプレ当日お急ぎ便は現在、東京23区のみでご利用いただけます。詳しくは、お急ぎ便関連プログラムをご覧ください。

利用を申し込む

「利用を申し込むをクリック」

amazon.co.jp

マケプレ当日お急ぎ便利用申し込みフォーム

マケプレ当日お急ぎ便のご利用申し込みありがとうございます。  
下記フォームに必要な情報をご入力ください。

まずは出品者様の情報をご入力ください。

1. セラーセントラルにログインする際に利用するメールアドレス  
※メールアドレスはここから確認することができます。  
※誤ったメールアドレスをご入力されると、正式にお申し込みができない場合がございますのでご注意ください。

2. Amazon.co.jpでの出品者様名 (店舗名)  
※出品者様名 (店舗名) はここから確認することができます。店舗名はそのまま全てコピーして貼り付けてください。

次にマケプレ当日お急ぎ便の配送に関する情報をご入力ください。

お申し込みフォームに必要事項を記入