



프로모션 개요

제 1장

구매자가 프로모션 혜택을 받을 수 있는 사실을 알게 되면, 특히 Prime Day, 블랙 프라이데이 등 성수기에는 구매 결정을 내릴 확률이 높아질 수 있습니다. 따라서 아마존은 프로모션을 사이트의 정규 기능으로 설정하고, 각 마켓 플레이스의 셀러 역시 스토어 운영 및 상품 판매 상황에 따라 각국 소비자의 선호도 및 공휴일을 결합시켜 다양한 프로모션 도구를 사용해 특색있는 프로모션 딜을 생성할 수 있습니다. 본 장에서는 아마존 사이트의 프로모션 도구와 성수기 이벤트를 보다 잘 활용해 매출을 높이고 스토어의 운영을 강화하며, 브랜드를 구축하고 전환율을 높이는 방법에 대해 자세히 소개합니다.

1. 프로모션 소개

적절한 시기에 상품에 대한 프로모션을 생성하면 매출 증가에 도움이 됩니다. 본 장에서는 프로모션이란 무엇이고, 프로모션의 장점과 프로모션에 참여할 수 있는 방법에 대해 자세히 소개합니다.

1.1 <u>프로모션이란 무엇인가</u>	3
1.2 <u>프로모션을 해야 하는 이유</u>	6
1.3 <u>아마존에서 프로모션하는 방법</u>	8

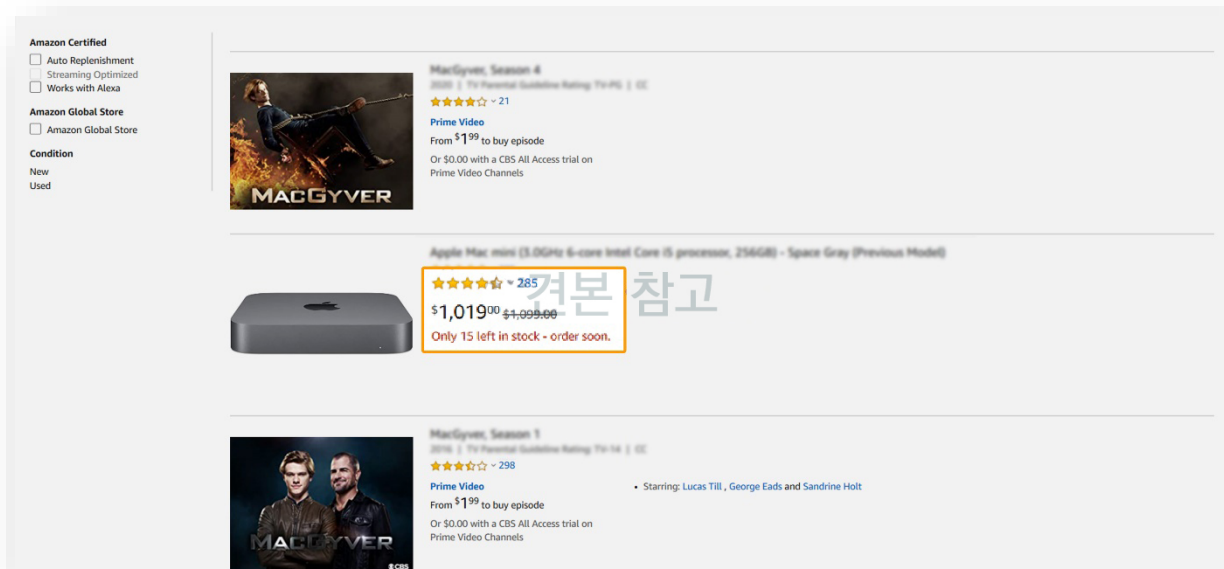
본 학습 자료는 총 한 장의 내용으로 나뉩니다. 다른 장을 학습하려면 관련 내용 보기 페이지의 탐색 가이드를 참고하여 학습하려는 내용을 찾아보십시오.

1.1 프로모션이란 무엇인가

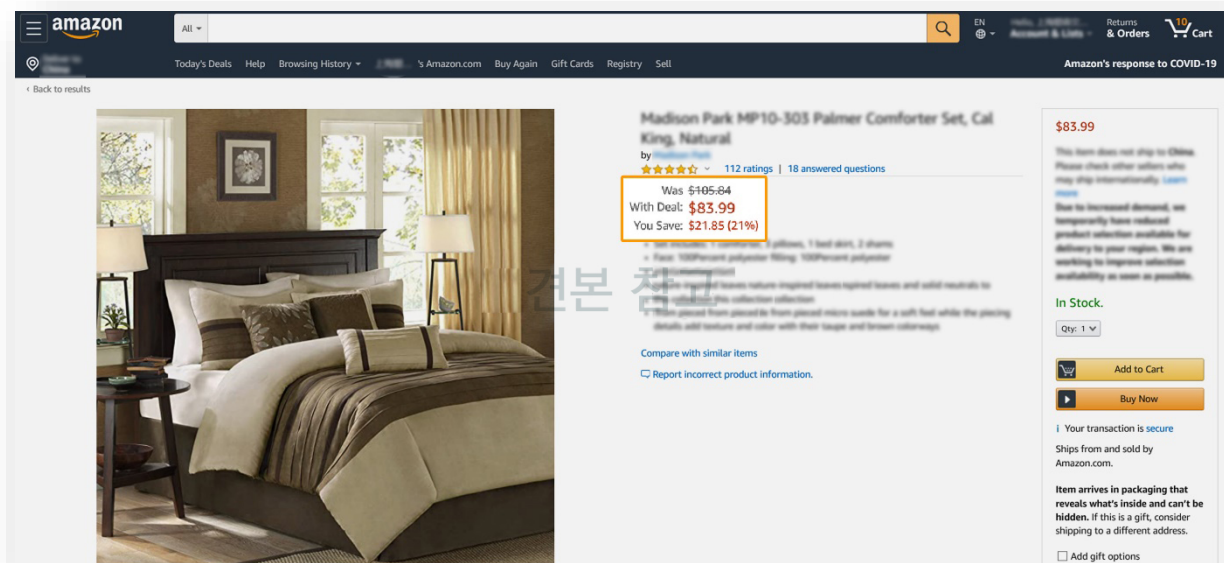
프로모션은 판매하시는 상품에 일정한 혜택을 부여하여 구매를 유도하고 설득함으로써 매출 및 브랜드 인지도를 높이는 데 도움을 주는 마케팅입니다.

만약 동일한 유형의 많은 상품 중에서 귀하의 상품이 소비자의 관심을 끌고 싶다면, 할인 방식을 통해 구매자의 주문 가능성을 높일 수 있는 프로모션이 어쩌면 중요한 방법일 수도 있습니다. 생성되는 프로모션 정보는 다음 페이지에 표시됩니다.

- 검색 결과의 상품 목록 및 상세 페이지:

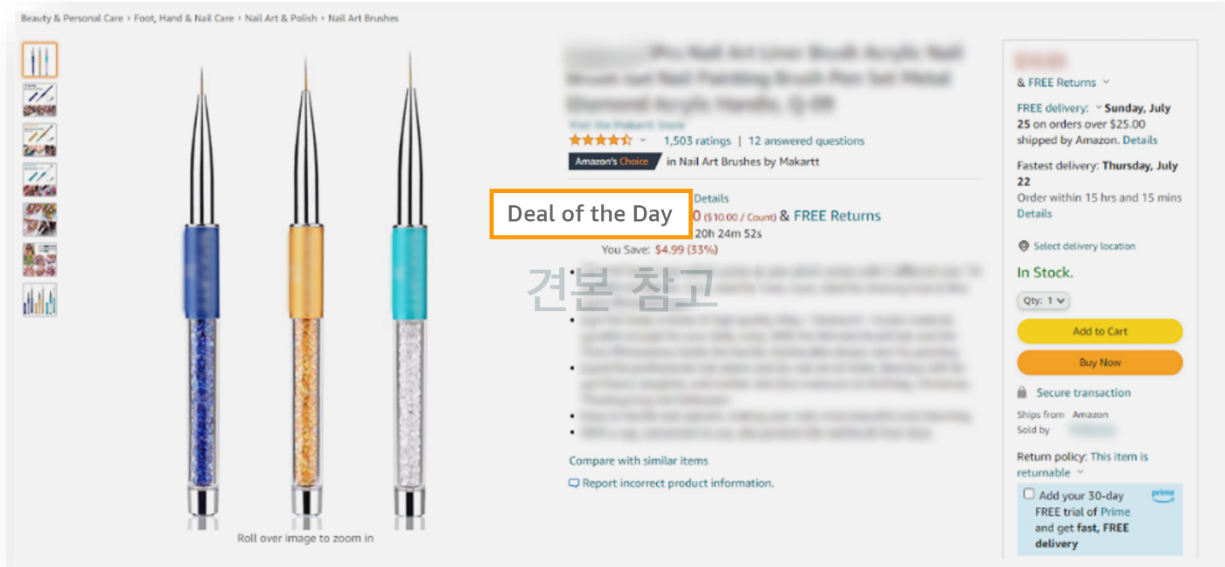


(검색 목록 페이지)

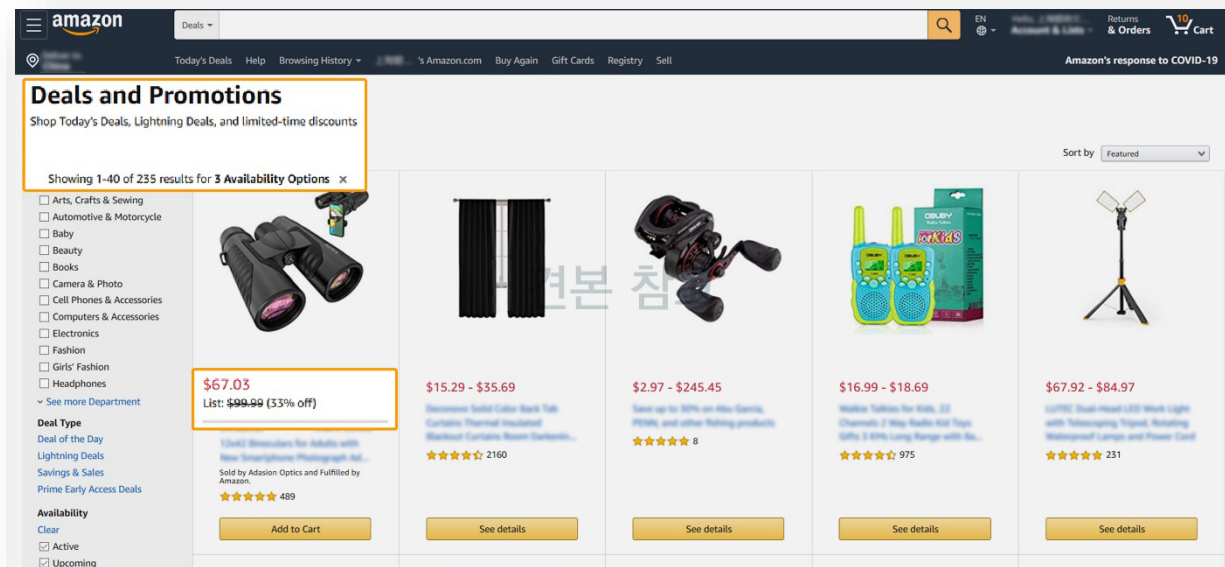


(상품 상세 페이지)

- 구매자가 구매 상품의 결제 페이지를 확인합니다.

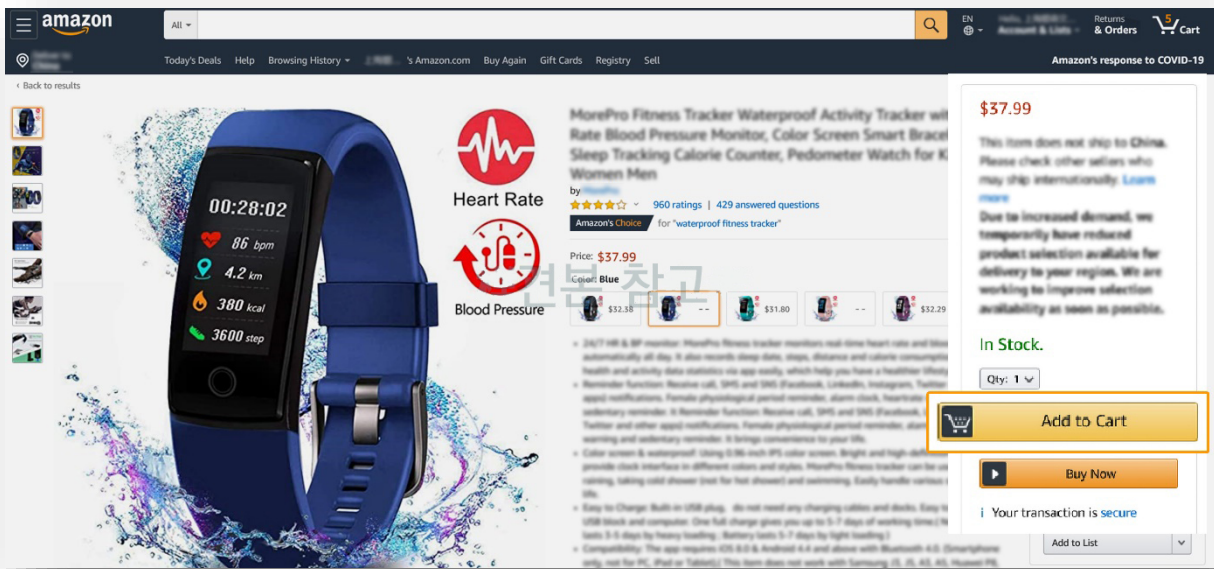


- 전문 프로모션 표시 페이지, 예를 들면 특별 프로모션 페이지, 쿠폰 페이지 등입니다..



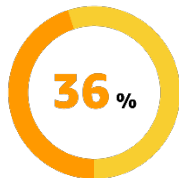
주의:

- “바이 박스”를 획득한 셀러만 상품 상세 페이지(Listing)에 프로모션 정보를 표시할 자격이 있으며, 그렇지 않으면 구매자가 결제할 때에만 귀하가 설정한 프로모션 정보를 확인할 수 있습니다. 따라서 귀하는 반드시 먼저 바이 박스를 획득해야만 프로모션 효과를 극대화할 수 있습니다.” 바이 박스”에 대해 자세하게 알고 싶으시면 여기를 클릭해 더 자세한 정보를 확인하세요.

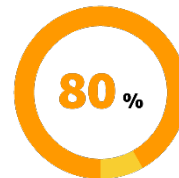


1.2 프로모션을 해야 하는 이유

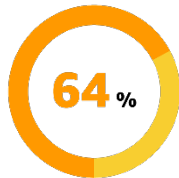
소비자가 상품을 구매할 때는 종종 검색과 비교의 두 단계를 거칩니다. 아마존의 관련 데이터에 따르면 다음의 6가지 요인이 유럽과 미국 소비자의 구매 결정에 영향을 미치는 것으로 나타났습니다¹:



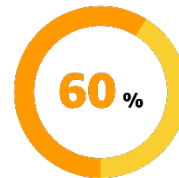
36%의 온라인 소비자는 더 저렴하고 할인 혜택을 제공하는 상품을 검색하기 위해 시간을 할애할 의향이 있습니다.



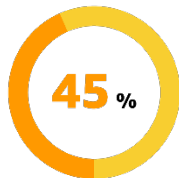
80%의 조사 대상 소비자는 무료 배송 서비스로 인해 온라인 쇼핑을 선택합니다.



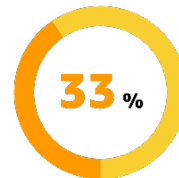
64%의 소비자는 무료 반품과 환불로 인해 구매를 결정합니다 ;



60%의 온라인 소비자는 구매 시 할인 혜택이나 경품을 원합니다 ;



45%의 소비자는 평점이 높은 쇼핑물을 선택해 주문합니다 ;



33%의 소비자는 쿠폰을 사용할 수 있는 상품을 우선적으로 구매합니다.

위의 데이터를 바탕으로 아마존은 대부분의 소비자가 할인 혜택, 무료 배송 등과 같은 할인 혜택이 있는 경우, 신속하게 구매를 결정한다는 것을 알게 되었습니다. 따라서 아마존은 셀러를 위해 다양하고 효과적인 프로모션 도구 및 각 마켓 플레이스에서 빈번하게 다양한 프로모션 성수기 행사를 제공하고, 셀러가 상품에 프로모션을 생성하고 성수기 할인 행사에 참여하여 매출을 증가시킬 수 있기를 바랍니다.

1. 이상 데이터 출처 The Amazon Blog

전반적으로 프로모션으로 인한 장 점은 다음 두 가지로 요약할 수 있습니다.



• **매출 증대 촉진 :**

프로모션에 포함된 상품은 매출을 크게 증가시키고 스토어의 일정한 트래픽을 늘릴 수 있으며, 동시에 매우 매력적인 가격으로 소비자의 구매욕을 자극하여 주문을 유도할 수도 있습니다.



• **브랜드 구축 및 스토어 운영 관리 강화 :**

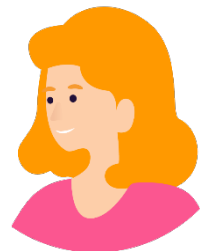
프로모션은 셀러의 브랜드 구축 및 스토어의 운영 관리 등 방면에도 매우 큰 효과가 있습니다. 적절한 시기에 적절한 프로모션 도구를 사용한다면 셀러의 브랜드 노출률 및 지명도를 높이는 데 도움이 될 뿐 아니라, 스토어의 운영 관리에도 도움이 됩니다. 예를 들어 재고정리 프로모션은 점포의 재고 적체로 인한 경제적 부담을 줄이는데 도움이 될 수 있습니다.



프로모션 생성에 적절한 시기는 언제입니까?

다음과 같은 상황에서는 스토어의 운영에 도움이 될 수 있도록 프로모션에 적극 참여하는 것이 좋습니다.

- **성수기가 다가올 때는** 프로모션 도구를 사용하고 평일보다 훨씬 많은 성수기의 트래픽 장점을 결합시켜 구매자의 구매 유도 결정에 영향을 주고 전환율을 높일 수 있습니다.
- **재고정리 프로모션 :** 스토어에 재고가 너무 많거나 특정 상품의 판매가 부진할 때는 재고 정리 프로모션을 이용해 판매를 촉진하여 현금 흐름을 개선하고 창고 수준을 최적화하며 과잉 재고로 인한 총 보관비용을 절감할 수 있습니다.
- **신상품 출시 :** 신상품이 입고되었을 때는 부담이 비교적 적은 쿠폰 등의 프로모션 도구를 사용하고 사이트 내의 다양한 프로모션 행사에 적극 참여하여 상품의 매출과 퍼포먼스 및 노출률을 높일 수 있습니다.
- **매출 증가 추세가 점차적으로 안정화되거나 약간 하락세일 때** 프로모션 생성을 시도할 수 있습니다. 구매자가 가장 신경쓰는 가격 할인으로 부터무료 배송, 무료 반품 및 경품 증정 등 방면에서 시작해 구매자의 구매 주문을 유도함에 따라 판매 전환을 촉진하고 매출을 높일 수 있습니다.



1.3 아마존에서 프로모션하는 방법

프로모션 개최로 인한 다양한 장점에 대해 알아보았다면, 이제 프로모션 효과를 극대화시키는 방법은 무엇일까요? 귀하가 설정한 프로모션의 효과와 효율을 보장하기 위해서는 반드시 “바이박스”를 획득해야 합니다. 우리는 귀하가 프로모션 행사를 더 잘 생성할 수 있도록 다음의 몇 가지 제안을 준비했습니다:



- 다양한 프로모션 도구에 익숙하고 원활하게 사용할 수 있도록 다음 장에서 다양한 프로모션 도구의 기능, 사용 방법 및 주의사항 등에 대해 자세히 소개합니다. 프로모션 도구에 관한 더 자세한 정보는 여기를 클릭하세요;



- 각 마켓 플레이스의 성수기를 파악하고 미리 충분한 준비를 하세요. 동시에 아마존 셀러 센트럴에 공개되는 최신 프로모션 알림 및 관련 프로모션 정보에 유의하셔서 적극 참여하십시오. 귀하를 위해 상세한 성수기 판매 공약을 준비했으며, 자세한 정보를 원하시면 여기를 클릭하세요;



- 다양한 프로모션 도구 및 판매 성수기 포트폴리오를 활용하여 자신이 판매하는 상품에 가장 적합한 프로모션 방법을 찾을 수 있습니다;



- 마지막으로 제한된 상품과 불쾌하고 민망한 상품이나 기타 부적절한 상품은 프로모션에 참여할 수 없는 요구사항을 명심하셔야 합니다. 요구사항을 충족하지 않는 상품은 다음을 포함하나 이에 국한되지 않습니다:
 - 도서;
 - 음악;
 - 비디오;
 - DVD (BMVD) ;
 - 주류.

위의 모든 정보를 이해하셨다면 매출 및 전환율 증가를 높이는 데 도움이 되는 프로모션 생성 방법을 계속 학습할 수 있도록 여기를 클릭하세요. 다양한 프로모션 도구를 능숙하게 사용하고, 보급 활동을 진행한 후, 프로모션 경험을 지속적으로 누적하고 최적화하여 상품 노출과 거래량을 더욱 높일 수 있습니다.

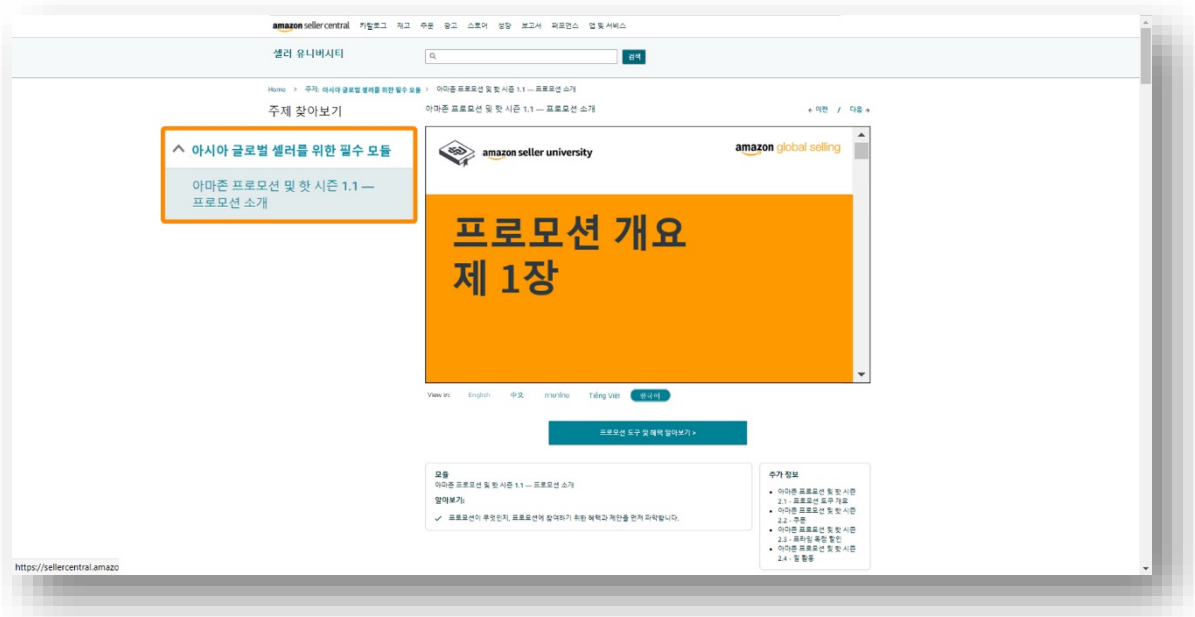
관련 내용 보기

프로모션 개요

- 프로모션이란 무엇인가
- 프로모션을 해야 하는 이유
- 아마존에서 프로모션하는 방법

교육 경로 찾기: 아마존 셀러 플랫폼 > 퍼포먼스 > 셀러 유니버시티 > 교육과정 명칭 검색

빠른 링크: 아마존 셀러 유니버시티 북미 마켓플레이스, 유럽 마켓플레이스, 일본 마켓플레이스



더 자세한 Promotions 관련 내용 알아보기 :

- 효과적인 프로모션을 생성하고 싶으세요? 검색 “프로모션 도구”
- 어떻게 더 많은 제품 리뷰를 얻을 수 있나요? '리뷰 플랜' 검색
- 어떻게 외부로 부터 고객을 유입할가요? "외부 고객 유입 프로젝트" 검색
- 어떻게 판매 성수기를 준비합니까? “판매 성수기” 검색

학습 피드백

만약 이 코스웨어가 당신에게 도움이 되었다면, 코스웨어의 오른쪽 아래에 있는 “✓” 버튼을 클릭하고 저희에게 피드백을 주십시오. 감사합니다!

The screenshot shows the Amazon Seller University interface. The main content area is titled '프로모션 개요 제 1장' (Promotion Overview Chapter 1). On the left, there is a sidebar menu with various topics. A callout box highlights the '아시아 글로벌 셀러를 위한 필수 모듈' (Essential modules for Asian global sellers) under the '주제 찾아보기' (Browse topics) section. On the right, there are two feedback callout boxes. The top one asks '이 정보가 도움이 되었습니까?' (Was this information helpful?) with a green checkmark icon selected. The bottom one also asks '이 정보가 도움이 되었습니까?' with a green checkmark icon selected. The bottom of the page features a stylized city skyline illustration.