



프로모션 도구 및 활용 방법 제 2장

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.

2. Coupons 쿠폰

쿠폰 (Coupons) 은 모든 구매자를 대상으로 흔히 사용되는 판촉 수단이며, 본 장에서는 사용 환경 및 생성 조건, 단계 등에 대해 자세히 소개합니다.

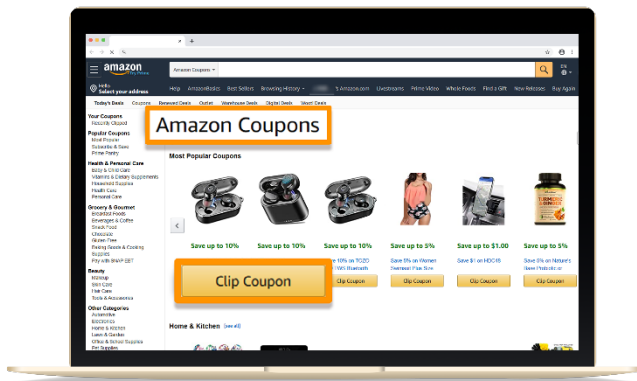
2.1 <u>쿠폰 (Coupons) 이란 무엇인가</u>	3
2.2 <u>쿠폰을 사용해야 하는 이유</u>	4
2.3 <u>쿠폰 생성 방법</u>	6

본 학습 자료는 총 8장의 내용으로 나뉩니다. 다른 장을 학습하려면 [관련 내용 보기 페이지](#)의 탐색 가이드를 참고하여 학습하려는 내용을 찾아보십시오.

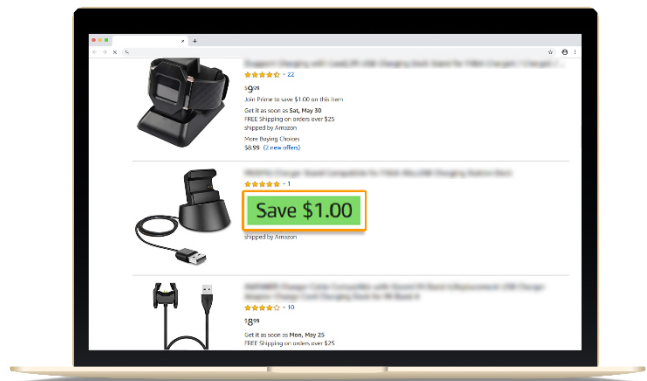
2.1 쿠폰 (Coupons) 이란 무엇인가

아마존 쿠폰 (Coupons) 은 모든 구매자를 대상으로 흔히 사용되는 마케팅 방법으로 기준이 상대적으로 낮습니다. 쿠폰을 통해 단일 상품 또는 그룹 상품에 대해 할인을 생성할 수 있고, 아마존이 제공하는 자동 적용 서비스도 이용할 수 있습니다. 일반적으로 쿠폰의 지속 시간은 1-90일이고, 아마존 사이트의 PC 단말기와 모바일 단말기에 모두 나타납니다. 다음은 이러한 프로모션 도구에 대한 자세히 소개합니다.

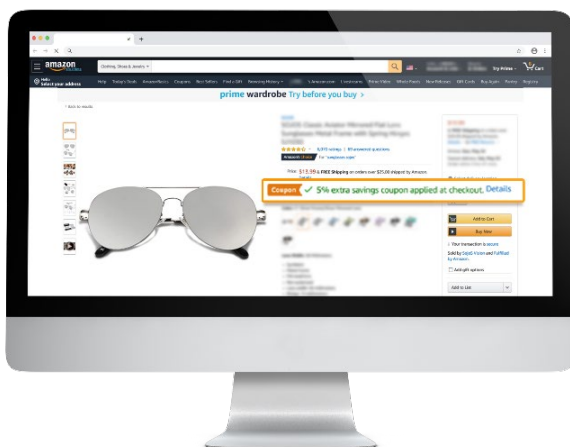
- **소비자 경험:**
귀하가 생성한 쿠폰 정보는 보통 다음 페이지에 표시됩니다:



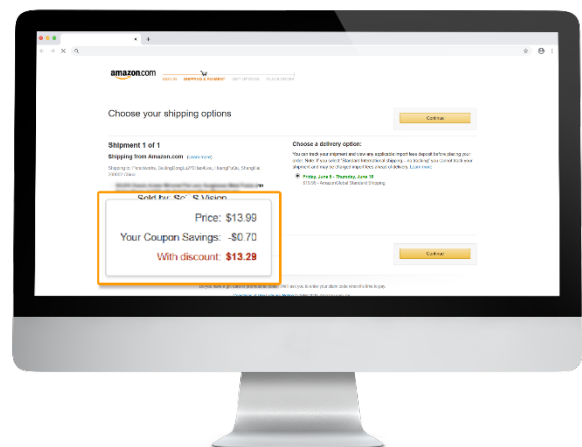
(프로모션 전용 페이지)



(검색 결과의 상품 목록 페이지)



(상품 상세 페이지 Listing)



(구매자가 구매한 상품의 명세서 페이지와 장바구니 확인 중)

2.2 쿠폰

- 쿠폰의 장점 :



대상 고객군에 효과적이고 정확하게 도달: 쿠폰을 사용하는 프로모션 형식은 새로운 구매자의 주문율과 재방문율을 높이는데 도움이 되는 동시에, Prime 회원, 주부나 학생 등 다양한 고객군을 위한 맞춤형 쿠폰도 제공할 수 있으므로 쿠폰 시판의 정확도를 높입니다..쿠폰은 어느 정도 상품의 노출률을 높일 수 있으므로 브랜드 인지도 향상에도 도움이 됩니다.

상품이 발견될 가능성 증가: 아마존은 쿠폰을 자동 적용하고 검색 결과와 쿠폰 메인 페이지에 모두 특별한 프로모션 마크를 설정하며, 쿠폰 설정에 ASIN의 판매 내역이 필요 없기 때문에 상품(특히 신상품)에 쿠폰이 설정되면 상품의 트래픽이 어느 정도 증가하고 전환율이 향상될 수 있습니다.



편리한 설정: "직접 할인" 또는 "백분율 할인" 두 가지 형식의 쿠폰을 설정할 수 있고, 쿠폰의 유효기한은 최대 3개월입니다.

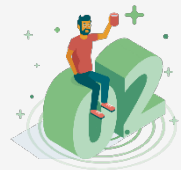
마케팅 포트폴리오: 광고가 결합된 쿠폰 형식은 상품의 판매와 브랜드 인지도를 높이는데 도움이 됩니다.



• **쿠폰의 적용 환경:**



- 쿠폰은 적용 기준이 낮기 때문에 판매 내역이 없는 ASIN, 신상품이나 새로 개업한 셀러에게 적합합니다;



- 아마존이 쿠폰을 자동 적용하므로 성수기에 쿠폰을 설정하면 추가적인 트래픽이 일어날 수 있습니다;



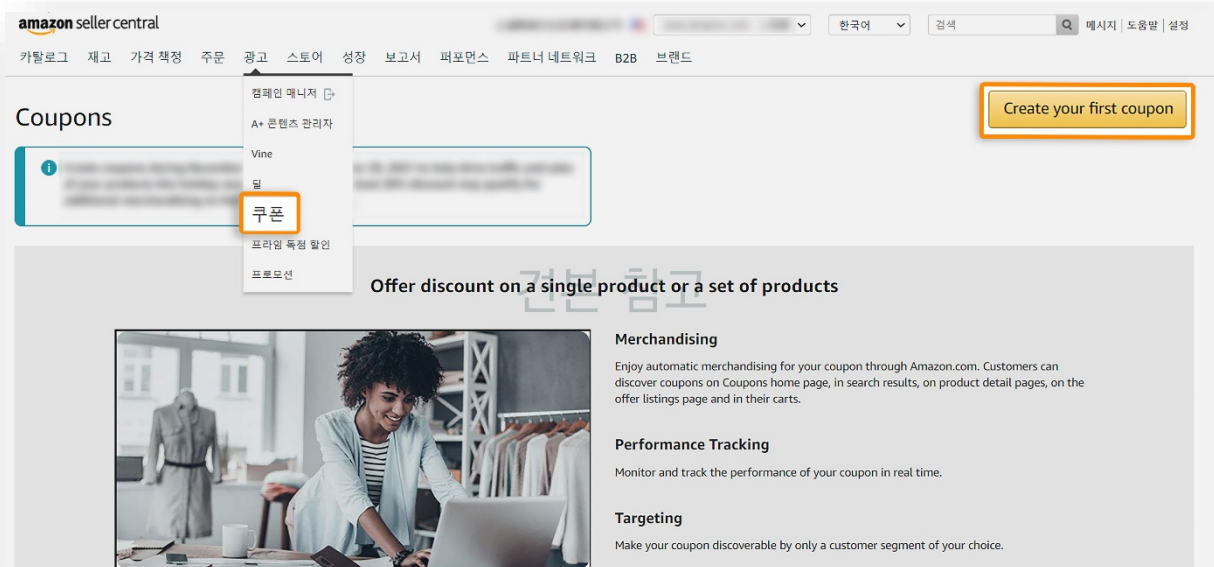
- 위의 두 가지 포인트에 기반하여 셀러는 프로모션 도구를 사용하는 첫 단계로 쿠폰을 학습하는 것이 좋습니다.

• **반드시 다음의 두 조건을 충족해야만 생성 자격을 얻을 수 있습니다:**

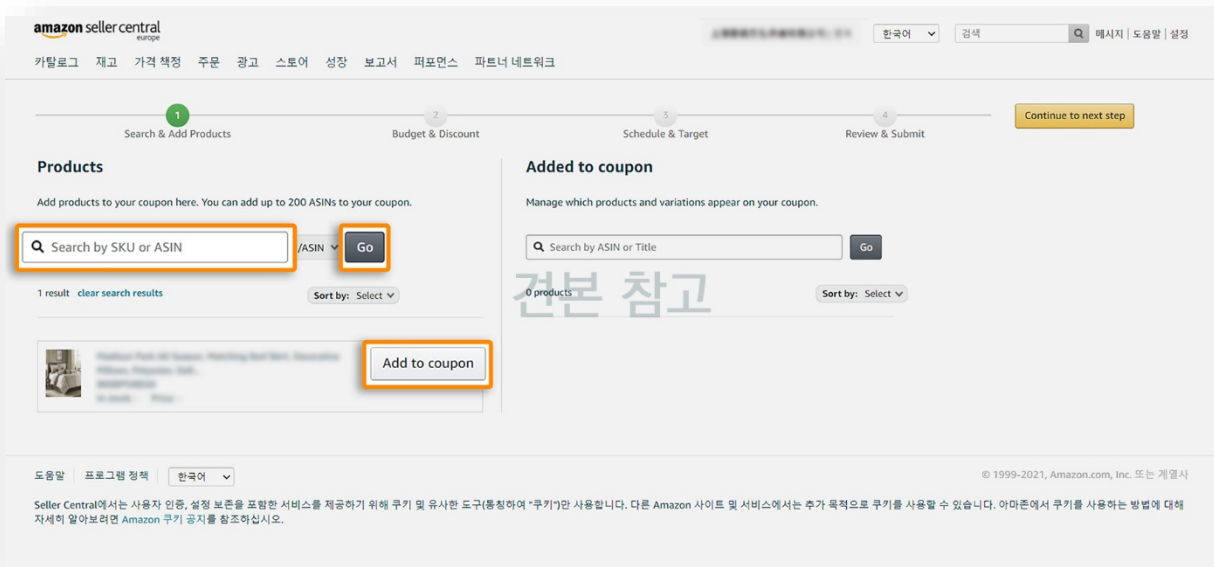
자격 조건	요구사항
할인 요구사항	80% - 5% (일본 마켓 플레이스: 50%- 5%)
스페셜 판매 프로그램	✓
상품 별점 / 수량	• 리뷰가 1- 4개일 때 별점은 반드시 2.5개 이상이어야 합니다. • 리뷰가 5개 이상인 경우 별점은 반드시 3개 이상이어야 합니다. • 상품의 리뷰 상태가 0이 되도록 허용.
스토어 평가	별점 <13.5개 이상 (일본 마켓 플레이스: 별점 4개) 또는 부정적인 피드백이 아직 없음
새 상품	✓

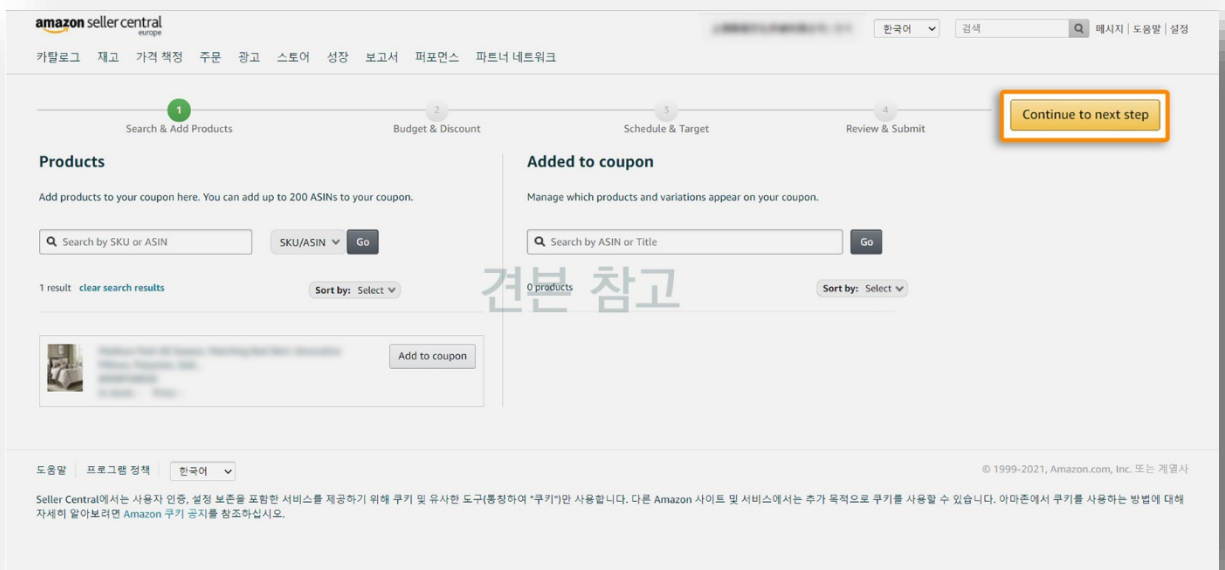
2.3 쿠폰생성방법

- **쿠폰의 생성 방법:**
다음의 단계를 통해 아마존 셀러 센트럴에 로그인하여 설정할 수 있습니다:
 - 1단계 : “광고” 드롭다운 메뉴에서 “쿠폰 > 새 쿠폰 생성”을 클릭해 생성 가능한 쿠폰의 상품 목록을 확인하십시오;

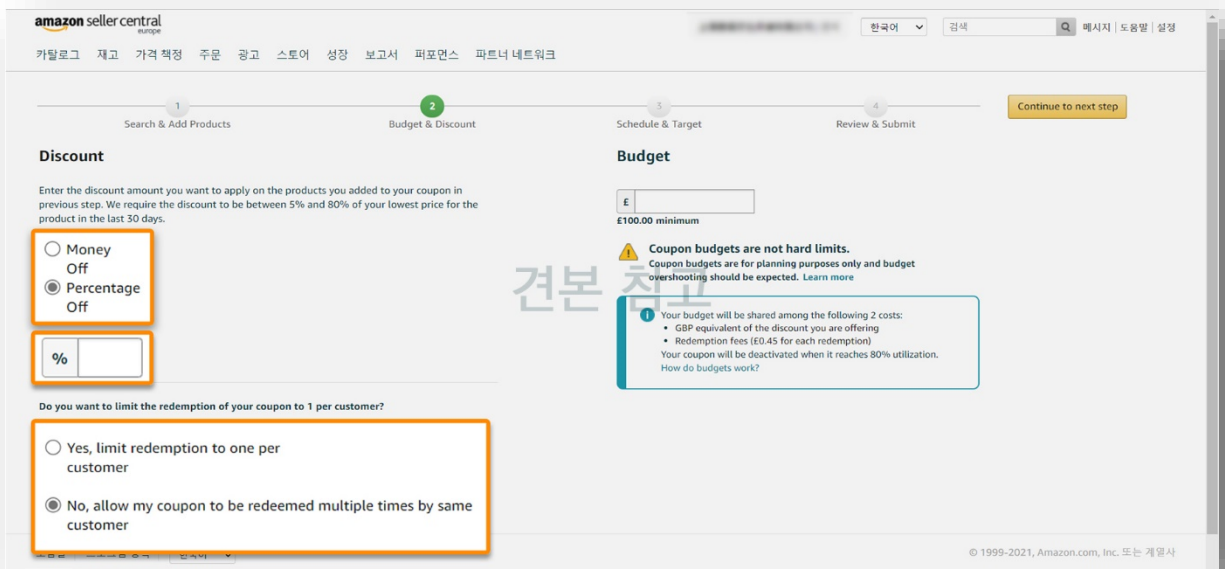


- 2단계 : “SKU or ASIN 입력> Go > 쿠폰에 추가 > 선택사항 관리 > 다음 단계로 이동”해 관련 상품을 선택하십시오;





- 3단계 : “캐시백 >구체적 금액 입력” 또는 “백분율 할인 > 할인율 입력”을 선택하고 “쿠폰 제한”을 선택해 쿠폰 규칙을 제정하십시오;



- 4단계 : 쿠폰에 예산을 설정하고 “다음 단계로 이동”을 클릭하십시오;

amazon seller central europe

카탈로그 재고 가격 책정 주문 광고 스토어 성장 보고서 퍼포먼스 파트너 네트워크

1 Search & Add Products 2 Budget & Discount 3 Schedule & Target 4 Review & Submit

Discount

Enter the discount amount you want to apply on the products you added to your coupon in previous step. We require the discount to be between 5% and 80% of your lowest price for the product in the last 30 days.

☐ Money Off ☒ Percentage Off

%

Do you want to limit the redemption of your coupon to 1 per customer?

☐ Yes, limit redemption to one per customer ☒ No, allow my coupon to be redeemed multiple times by same customer

Budget

£

£100.00 minimum

Coupon budgets are not hard limits.
Coupon budgets are for planning purposes only and budget overshooting should be expected. [Learn more](#)

1 Your budget will be shared among the following 2 costs:
• GBP equivalent of the discount you are offering
• Redemption fees (£0.45 for each redemption)
Your coupon will be deactivated when it reaches 80% utilization.
[How do budgets work?](#)

Continue to next step

- 5단계 : “쿠폰 명칭 > 시작 날짜 > 종료 날짜 > 다음 단계로 이동”을 입력하셔서 쿠폰에 유효기간을 설정하십시오;

amazon seller central europe

카탈로그 재고 가격 책정 주문 광고 스토어 성장 보고서 퍼포먼스 파트너 네트워크

1 Search & Add Products 2 Budget & Discount 3 Schedule & Target 4 Review & Submit

Coupon title (what customers will see)

For a more effective coupon title, choose a definition that accurately describes the product group you added to your coupon. Example: "Save 15% on hand sanitizers"

Save 10% on

Target Customers (optional)

1 You may choose to limit the audience of your coupon to one of the customer segments below. If you do not make a targeting selection, your coupon will be discoverable by all customers.

☒ All customers ☐ Amazon Prime members ☐ Amazon Student members ☐ Amazon Family members

Schedule

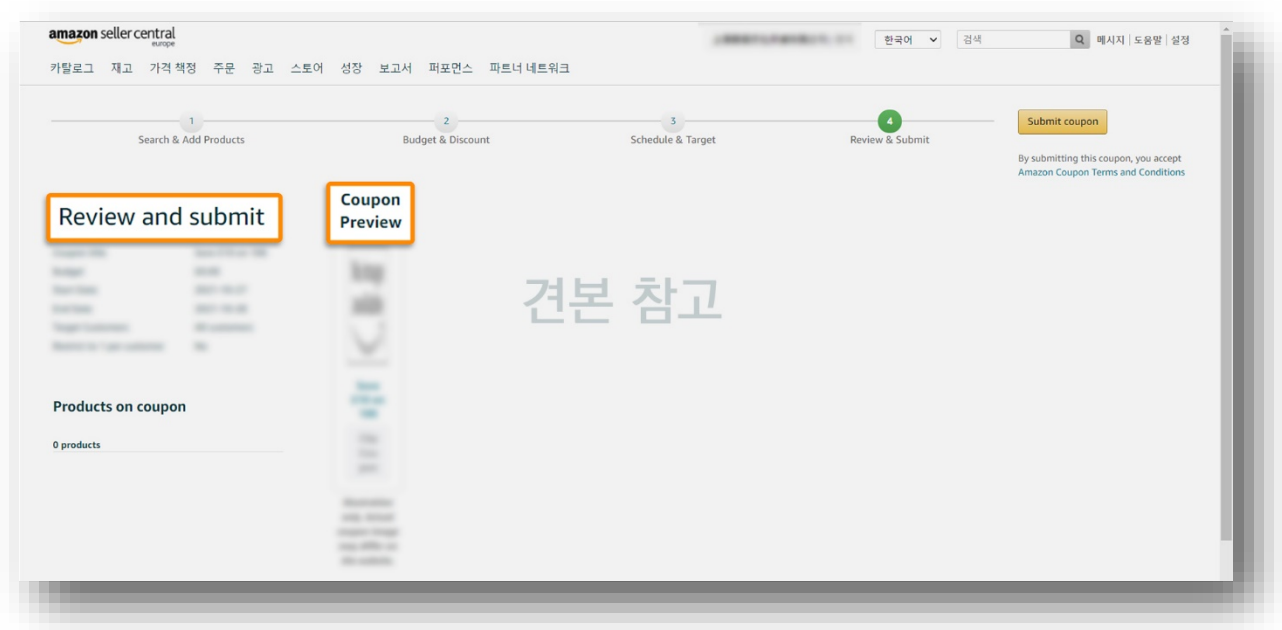
Select a duration for your coupon between 1-90 days.

Start Date

End Date

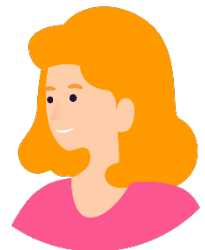
Continue to next step

- 6단계 : 생성한 쿠폰 정보에 잘못된 점이 없는지 확인하고 “쿠폰 제출”을 클릭하면 쿠폰 생성이 완료됩니다.



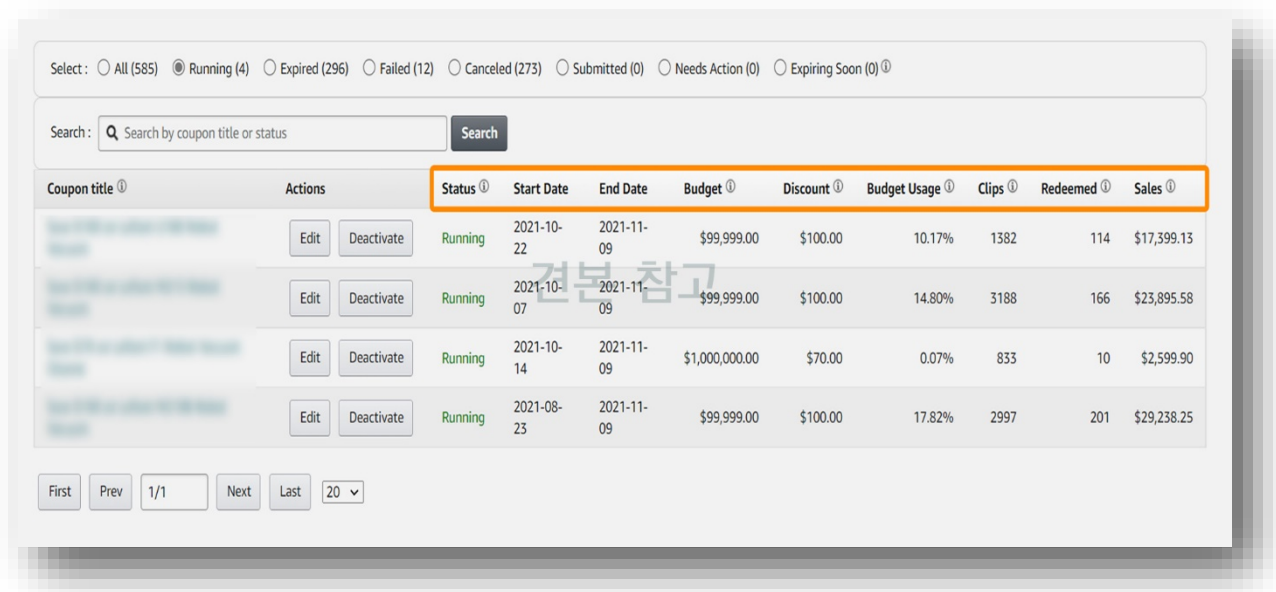
쿠폰에 캐시백 또는 할인 설정?

- 쿠폰 금액이 높을 때는 소비자가 직접 할인된 가격을 볼 수 있도록 캐시백 형식을 사용하는 것이 좋습니다;
- 저가 상품에 1달러 미만의 쿠폰 금액을 설정할 경우에는 소비자의 시선을 더 잘 끌 수 있도록 백분율 할인을 사용하는 것이 좋습니다.



- **쿠폰의 사용 효과 확인 방법:**

“대시보드”를 통해 쿠폰 퍼포먼스를 확인할 수 있습니다. 구체적 단계는 “아마존 셀러 센트럴 > 광고 > 쿠폰”에서 쿠폰의 시작 및 종료 시간, 예산 설정 및 비용, 할인, 구매자 수량 및 교환 수량, 및 각 쿠폰 설정으로 인한 매출을 포함해 생성된 쿠폰의 모든 정보를 확인할 수 있습니다.



The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for managing coupons. At the top, there are radio buttons to filter by status: All (585), Running (4), Expired (296), Failed (12), Canceled (273), Submitted (0), Needs Action (0), and Expiring Soon (0). Below this is a search bar with the placeholder text "Search by coupon title or status". The main table displays the following columns: Coupon title, Actions (Edit, Deactivate), Status, Start Date, End Date, Budget, Discount, Budget Usage, Clips, Redeemed, and Sales. The table contains four rows of data, all with a status of "Running".

Coupon title	Actions	Status	Start Date	End Date	Budget	Discount	Budget Usage	Clips	Redeemed	Sales
[Blurred]	Edit Deactivate	Running	2021-10-22	2021-11-09	\$99,999.00	\$100.00	10.17%	1382	114	\$17,399.13
[Blurred]	Edit Deactivate	Running	2021-10-07	2021-11-09	\$99,999.00	\$100.00	14.80%	3188	166	\$23,895.58
[Blurred]	Edit Deactivate	Running	2021-10-14	2021-11-09	\$1,000,000.00	\$70.00	0.07%	833	10	\$2,599.90
[Blurred]	Edit Deactivate	Running	2021-08-23	2021-11-09	\$99,999.00	\$100.00	17.82%	2997	201	\$29,238.25

At the bottom of the table, there are navigation buttons: First, Prev, 1/1, Next, Last, and a dropdown menu set to 20.

- **쿠폰의 수수료 기준:**

쿠폰에 설정한 예산은 다음의 두 가지 부분으로 구분될 수 있습니다:

- 총 할인 금액 : “(정가 - 할인가) * 쿠폰 수량”에 따라 계산합니다;
- 쿠폰 수수료 : 아마존은 성공적으로 교환된 각 쿠폰에 대해 수수료를 청구하며, 북미 마켓 플레이스 및 유럽 마켓 플레이스의 수수료는 보통 0.45파운드/0.5유로입니다. 쿠폰 수수료는 EU시장에 따라 다르며, 일본 마켓 플레이스의 수수료는 60엔입니다.

쿠폰 예산 설정 팁



- 각 쿠폰이 성공적으로 할인될 때마다 할인액과 수수료는 예산이 0이 될 때까지 예산에서 차감됩니다;
- 가장 낮은 예산 설정 기준 : 북미 마켓 플레이스와 유럽 마켓 플레이스는 보통 100달러이고, 일본 마켓 플레이스는 10,000엔입니다.

북미 마켓 플레이스, 유럽 마켓 플레이스, 일본 마켓 플레이스를 ,통해 쿠폰 예산 관련 정보를 더 자세하게 알아볼 수 있습니다.

• 쿠폰 사용 주의사항:



- 쿠폰을 다른 프로모션과 함께 사용하면 더블 할인이 발생할 수 있습니다.



- 쿠폰의 유효기한은 최대 90일입니다. 각 쿠폰에 시작 날짜를 선택할 수 있고, 쿠폰이 제출되면 6시간 이후에 활성화됩니다.



- 특정 상품의 쿠폰이 활성화된 후 어떤 이유로 인해 쿠폰 자격이 사라진 경우(재고 부족, 제품 평점 등), 아마존은 즉시 해당 쿠폰의 사용을 금지합니다.



- 쿠폰에 10가지 상품이 포함되어 있고, 그 중 2가지가 부적격일 경우, 구매자는 남은 8가지 상품을 확인할 수 있고, 귀하의 쿠폰은 여전히 유효합니다.



- 쿠폰이 활성화되면 지속 기간 연장(최대 3개월 연장 가능) 또는 예산 증액에 한정됩니다. 기타 변경이 필요한 경우, 기존의 쿠폰을 취소한 후 새로운 쿠폰을 생성해야 합니다.

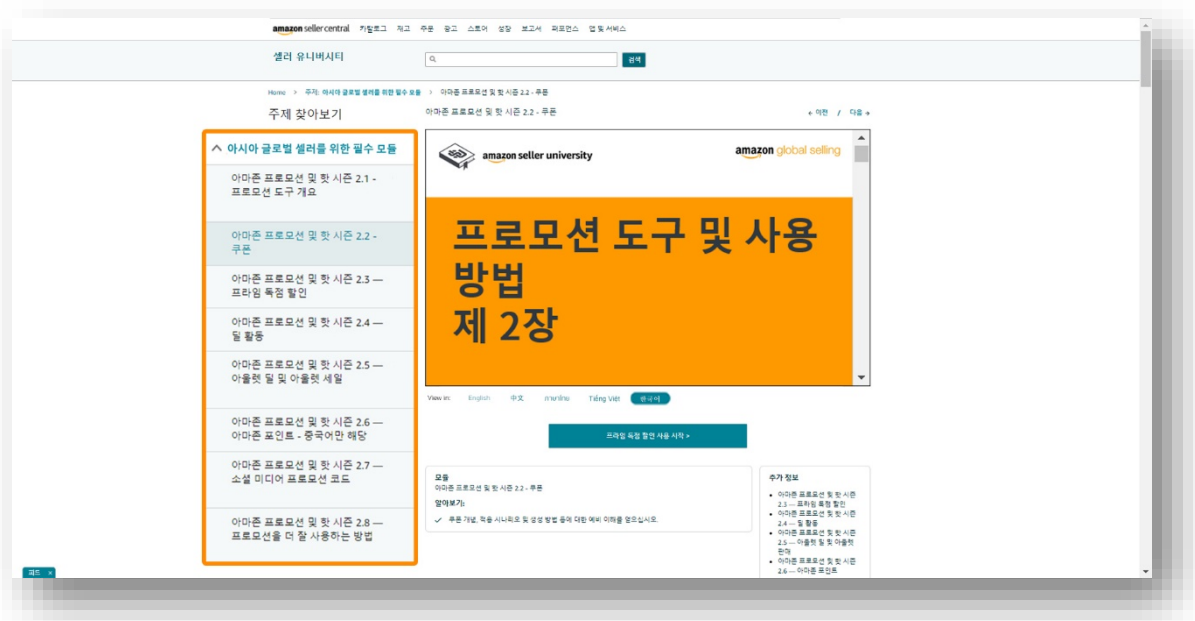
관련 내용 보기

프로모션 도구 및 사용 방법

- 프로모션 도구 개요
- Coupons 쿠폰
- Prime 독점 할인
- Deal 행사
- 세일 프로모션 & 세일 판매
- 아마존 포인트
- 소셜 미디어 프로모션 코드
- 프로모션을 더 잘 이용하는 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:

- 프로모션이란 무엇인지 및 어떻게 프로모션을 생성하는지 알고 싶으신가요? "프로모션"검색
- 어떻게 더 많은 제품 리뷰를 얻을수 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 website. On the left, a sidebar lists various topics, with '아시아 글로벌 셀러를 위한 필수 모듈' (Essential Modules for Asian Global Sellers) highlighted. The main content area features a large orange banner for '프로모션 도구 및 사용 방법 제 2장' (Chapter 2: Promotion Tools and Usage Methods). Below the banner, there are sections for '모듈' (Module) and '알아보기' (Learn More). Two feedback prompts are overlaid on the image: one on the left sidebar pointing to the highlighted module, and another on the right side pointing to a '이 정보가 도움이 되었습니까?' (Was this information helpful?) question with a green checkmark icon.