



프로모션 도구 및 활용 방법 제 4 장

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 프로모션을 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.

4. Deal 행사

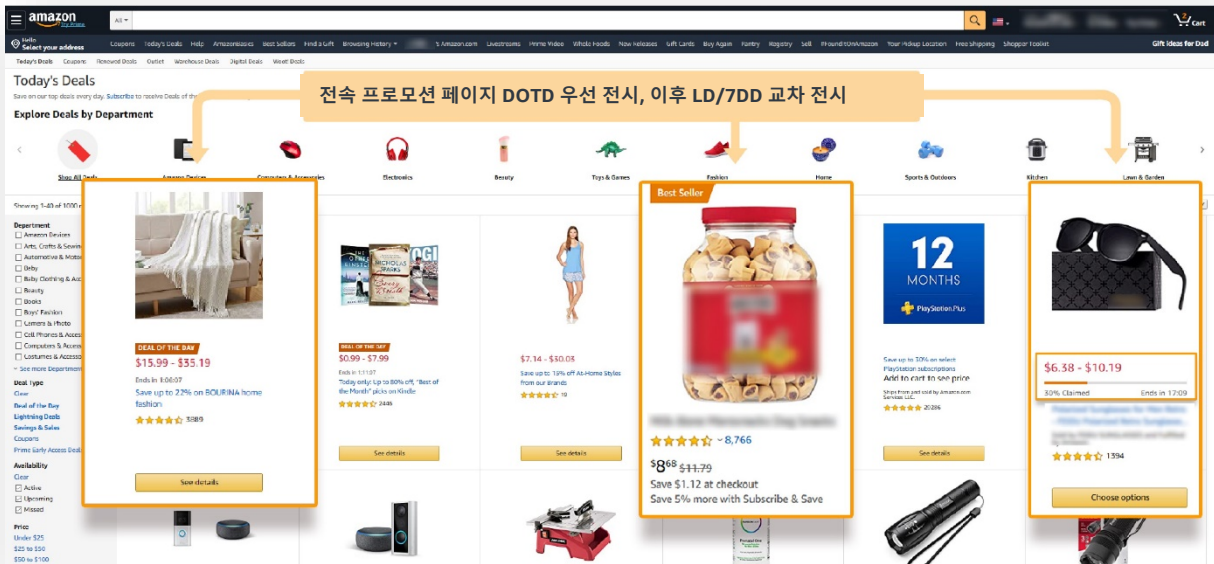
Deal행사의 3가지 일반적인 프로모션 도구는 적용 환경, 제한 조건이 모두 다릅니다. 본 장에서는 이 3가지 프로모션 도구의 사용 환경 및 생성 조건, 절차 등에 대하여 자세히 소개합니다.

4.1 Deal 행사	3
4.2 라이트닝 딜 (Lightning Deal, 일반적 약칭 LD)	4
4.3 7데이 딜 (7-day Deal, 일반적 약칭 7DD)	12
4.4 오늘의 딜 (Deal of the Day, 일반적 약칭 DOTD)	19

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

4.1 Deal행사

Deal 행사는 아마존 뷰어빌리티가 매우 높아서 셀러가 매출을 빠르게 높이고 누적시킬 수 있도록 지원하는 프로모션 일입니다. Deal에 참여하는 상품은 제품의 아마존 사이트에 전용 Today's Deal 페이지가 있어서 트래픽이 매우 높습니다. 일반적인 Deal로는 라이트닝 딜 (Lightning Deal), 7데이 딜 (7-day Deal)과 오늘의 딜 (Deal of the Day)이 있으며, 다음에서 귀하가 보다 빠르게 Deal에 익숙할 수 있도록 이 3가지 프로모션 도구에 대해 상세하게 소개하겠습니다.



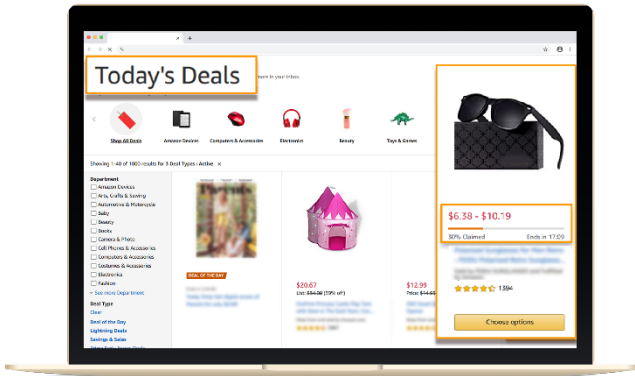
주의:

- 동일한 ASIN은 동시에 여러 개의 프로모션 (Deal)에 참여할 수 없습니다;
- ASIN의 황금 장바구니 (북미 마켓 플레이스, 유럽 마켓 플레이스, 일본 마켓 플레이스) 소유자만 Deal을 신청하고 참여할 자격이 있습니다;
- 할인된 가격은 반드시 각 마켓 플레이스의 기준선보다 높아야 합니다;
- 상품의 기본 이미지는 반드시 규정을 준수해야 합니다;
- 프로모션이 규정된 요구사항을 충족하지 않으면 프로모션 상태가 "주의 필요"로 업데이트되므로, 귀하는 반드시 예정대로 운영될 수 있도록 먼저 오류가 나타난 정보를 업데이트하고 프로모션을 다시 제출해야 합니다.

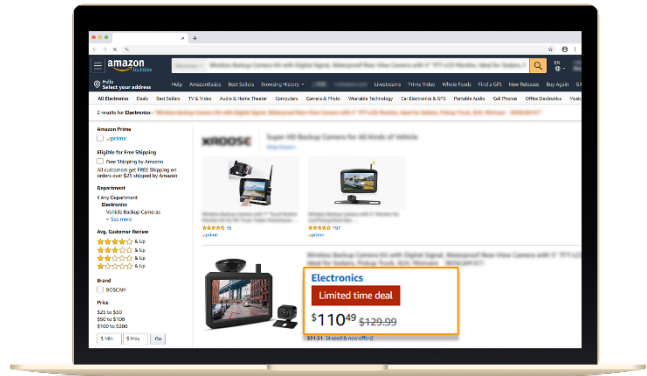
4.2 라이트닝 딜 (Lightning Deal, 일반적 약칭 LD)

라이트닝 딜 (LD) 은 시간 제한이 있고 단시간에 트래픽이 높은 딜입니다. 라이트닝 딜에 참여하는 상품은 한정적인 몇 시간 동안의 짧은 프로모션 가격을 설정할 수 있고(구체적 시간은 국가/지역에 따라 다름), 시간이 종료되면 정가로 회복됩니다. 매진될 때까지 총 프로모션 수량도 설정할 수 있습니다. 이렇게 하면 큰 트래픽으로 순간적으로 주문이 폭주할 수 있으며, 많은 양의 재고를 준비해야 할 부담도 없습니다.

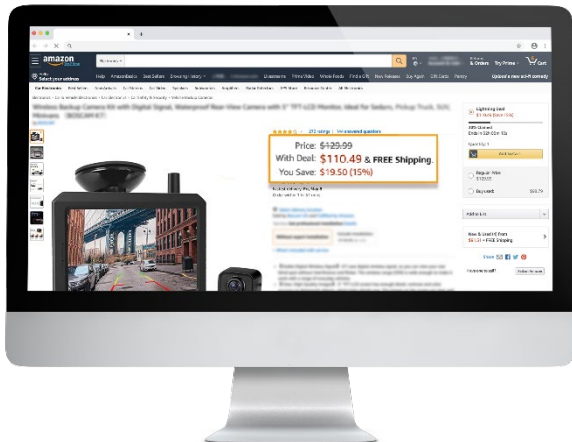
- **소비자 경험:**
생성된 라이트닝 딜의 정보는 보통 다음 페이지에 표시됩니다:



(프로모션 전용 페이지)



(검색 결과의 상품 목록 페이지)



(상품 상세 페이지 Listing)

• 라이트닝 딜을 사용해야 하는 이유 :



브랜드 및 상품의 노출률 촉진 : 아마존의 "Today's Deal" 페이지를 통해 더 많은 잠재 고객이 귀하의 상품을 발견할 수 있습니다.

귀하의 전체 브랜드에 후광 효과를 주어 신속한 판매 향상 및 누적에 도움 : 라이트닝 딜이 시작되면 귀하의 상품 매출이 크게 증가되고, 라이트닝 딜이 종료해도 매출이 안정적으로 늘어나는 추세를 보일 수 있습니다. 우리는 이러한 현상을 "후광 효과"라고 하며, 이 현상은 일정한 시간 동안 스토어의 전반적 매출을 증대시킬 수 있습니다.



과잉 재고나 시즌 재고 정리 : 라이트닝 딜은 현재 귀하 스토어가 시즌이 지난 상품과 수명이 거의 끝나는 제품, 최적화된 새로운 버전으로 대체될 가능성이 있는 제품 등과 같이 현재 아마존 주문 처리의 과잉 재고를 정리하는 데에도 도움이 될 수 있습니다.

• 라이트닝 딜 사용에 대한 제안 :



- 라이트닝 딜에 참여하는 상품은 반드시 일정한 조건을 충족해야 하며, 동시에 인기있는 단품이나 일용소비재도 라이트닝 딜 도구를 사용해 프로모션 딜 생성에 적합합니다;
- 빅 프로모션의 라이트닝 딜은 딜에 참여하는 상품이 큰 트래픽을 가져오기 때문에, 귀하의 상품이 딜에 참여하도록 추천되는 경우에는 반드시 즉시 신청하고 라이트닝 딜을 생성해야 합니다.

- 반드시 다음의 두 조건을 충족해야만 생성 자격을 얻을 수 있습니다.

자격 조건	요구사항
할인 요구사항	할인된 가격은 반드시 지난 30일(포함) 동안 최저 거래가의 85%할인가보다 높으면 안 됩니다 (*가격은 동적으로 변하기 때문에 셀러가 셀러 센트럴에서 권장하는 Deal가격을 참조하는 것이 좋습니다.)
스페셜 판매 프로그램	✓
판매 내역ASIN	✓
상품 별점 / 수량	별점 3개 이상 (5개 이상의 리뷰) 또는 리뷰 없음(미국 마켓 플레이스 제외)
스토어 평가	별점 3.5개 (일본 마켓 플레이스 : 4개) 및 매월 최소 5개 리뷰
아마존 Prime 요구사항 준수	✓
재고	✓ (각 마켓 플레이스는 재고 기준이 다름)
새 상품	✓
프로모션 빈도	매주 1회 신청 가능
배송 방식	아마존 주문 처리 (FBA) or 셀러 주문 처리 Prime 프로그램
장바구니 획득	✓



주의:

- 상품 할인가는 반드시 기준선보다 높아야 합니다 (너무 저가인 상품은 딜에 참여할 수 없음);
- 빅 프로모션은 매커니즘이 다르므로 올해의 Amazon 공지를 기준으로 참조하세요.

• **라이트닝 딜 신청 방식 :**

다음의 단계에 따라 아마존 셀러 센트럴을 통해 신청할 수 있습니다.

- 1단계 : “광고” 드롭다운 메뉴에서 “ 딜 > 새 상품 딜 생성 > 라이트닝 딜 추천 목록 속의 상품 > “라이트닝 딜을 생성할 상품”을 선택 클릭하세요;

The first screenshot shows the Amazon Seller Central interface. In the top navigation bar, the 'Advertising' tab is selected. A dropdown menu is open, showing options like 'Campaign Manager', 'Amazon Advertising', 'A+ Content Manager', 'Vine', 'Deal', 'Promotions', and 'Product Listing Ads'. The 'Deal' option is highlighted with an orange box. In the top right corner, there is a button labeled '새 상품 딜 생성' (Create new product deal) also highlighted with an orange box.

The second screenshot shows the 'Deal creation' process. A progress bar at the top indicates four steps: 1. 상품 선택 (Select product), 2. 딜 예약 (Deal reservation), 3. 딜 구성 (Deal configuration), and 4. 검토 및 제출 (Review and submit). The first step, '상품 선택', is highlighted with an orange box. Below the progress bar, there is a section titled '다음 날짜에 딜을 실행하기에 적합한 상품 선택:' (Select products suitable for running deals on the following date:). This section includes a search bar and a table of products. The '선택' (Select) button at the bottom right of the table is highlighted with an orange box.

- [새 상품 딜 생성](#)

새로운 라이트닝 딜 자세히 알아보기

다음 단계 계속

1 — 2 — 3 — 4

상품 선택 딜 예약 딜 구성 검토 및 제출

딜을 시행할 시기를 선택합니다.

라이트닝 딜은 선택한 주 중 하루에 실행되도록 예약됩니다. 승인되면 딜 실행 예약 1주일 전에 딜 대시보드에서 예약된 날짜와 시간을 확인할 수 있습니다. [자세히 알아보기](#)

주/이벤트		Deal fee ⓘ
☐ 월, 11월 08 - 11월 14		US\$150.00
☐ 월, 11월 15 - 11월 21		US\$150.00
☐ 월, 12월 06 - 12월 12		US\$150.00
☐ 월, 12월 13 - 12월 19		US\$150.00
☐ 월, 12월 20 - 12월 26		US\$150.00
☐ 월, 12월 27 2021 - 1월 02 2022		US\$150.00

- amazon seller central**

카탈로그 재고 가격 책정 주문 광고 스토어 설정 보고서 퍼포먼스 파트너 네트워크 B2B 브랜드

딜 > 새 상품 딜 생성

새로운 라이트닝 딜

이 단계에서 다음 단계 계속

1 ————— 2 ————— 3 ————— 4
 상품 선택 딜 영역 딜 구성 검토 및 제출

참여 상품 구성

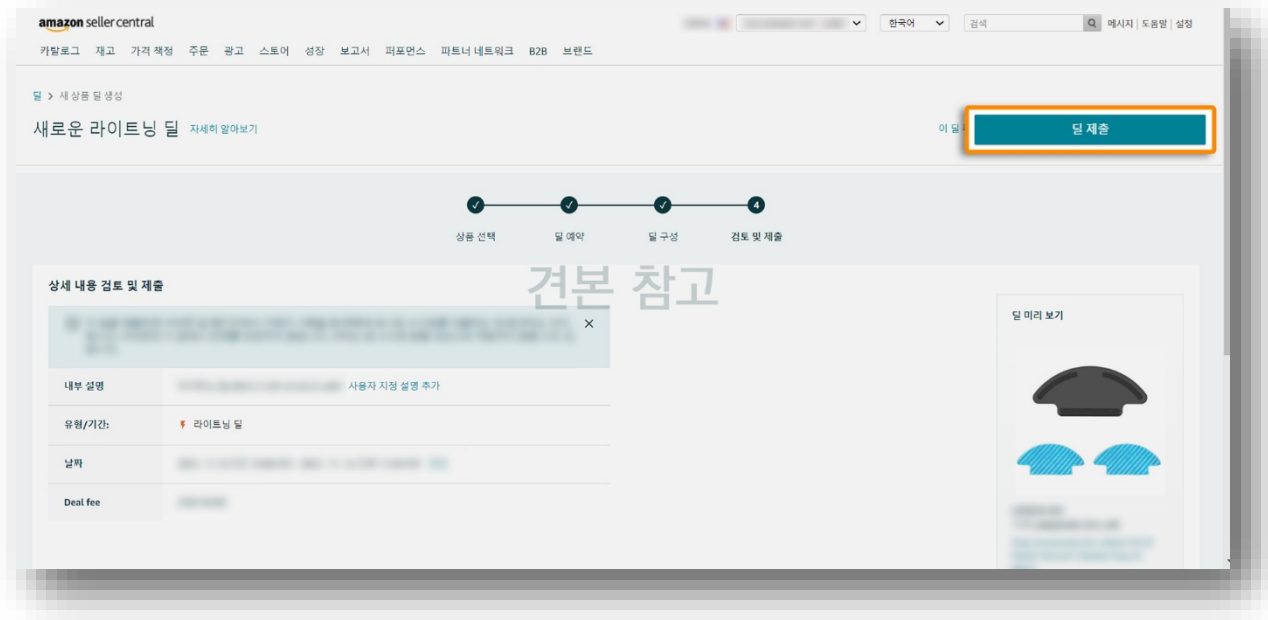
최대한 많은 상품 선택사항을 포함하여 딜 거부를 방지합니다. 일부 상품의 경우 선택사항 중 65% 이상이 딜에 포함되어야 합니다. 이 비율은 지역과 연동 시기에 따라 달라질 수 있습니다. 자세히 알아보기

적합 상품(1)		참여자 상품(1)		내 가격	딜 가격 딜 최고 가격	상품당 할인 최소 할인	Committed 최소 수량	재고 보유
참여 현재 없음	상품 이름 ASIN, SKU			US\$29.99	24.64	5.35	30	179
					US\$24.64	US\$5.35	30	

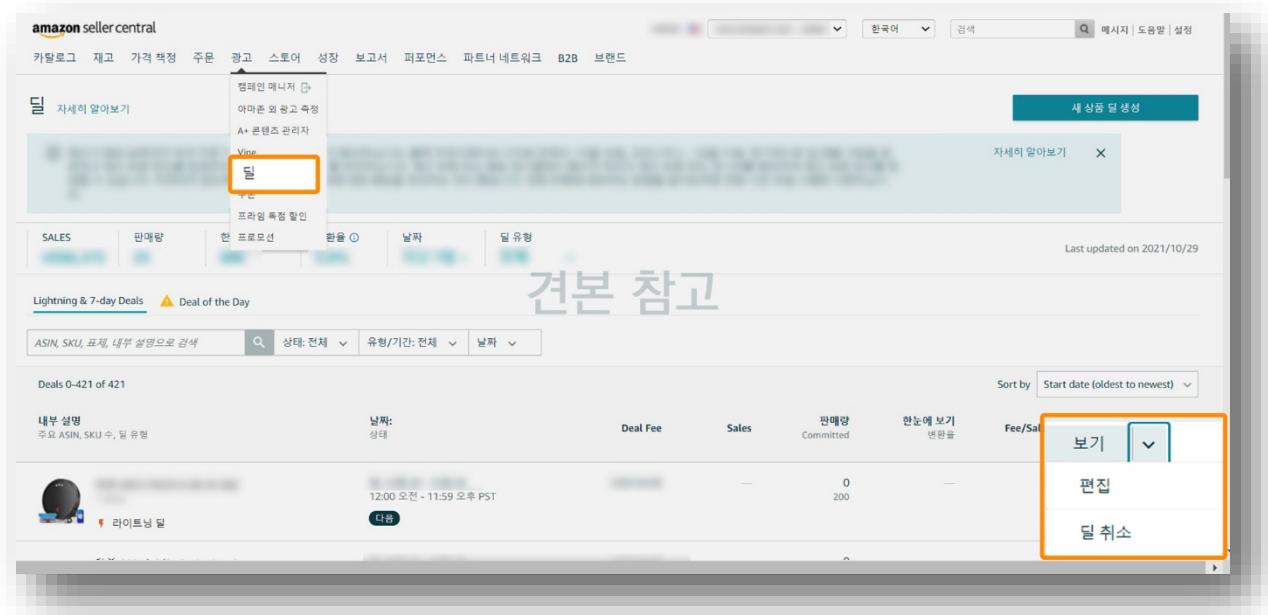
도움말 | 프로그램 정책 | 한국어 ▼

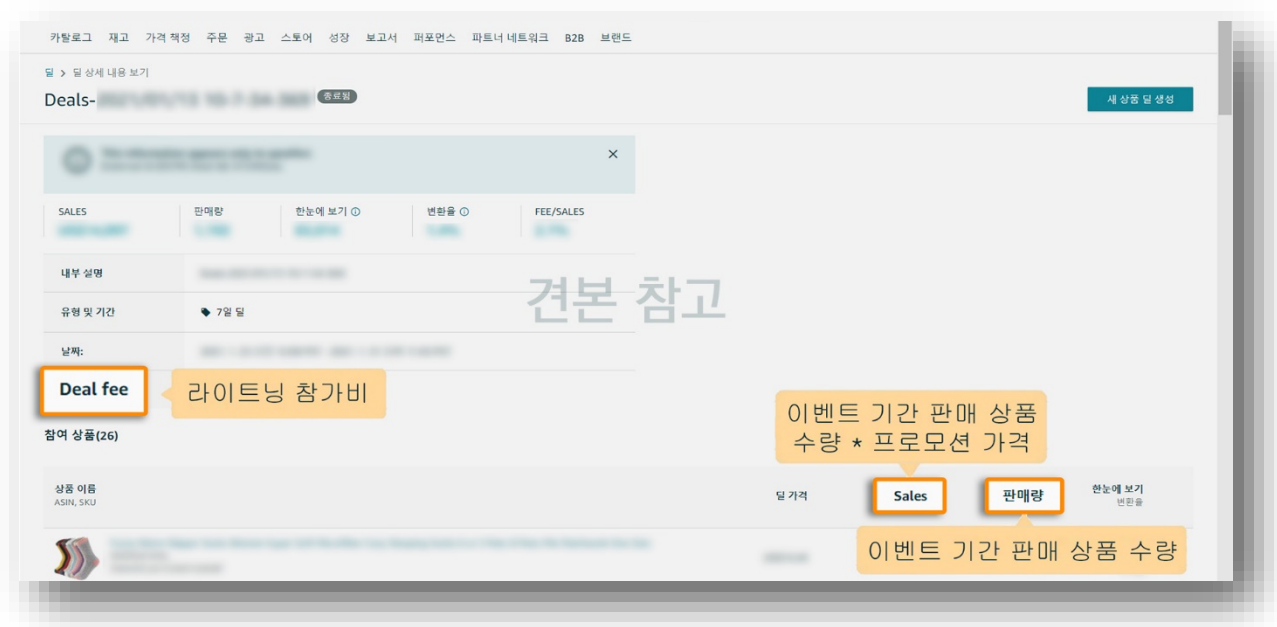
© 1999-2021, Amazon.com, Inc. 또는 계열사

- 4단계 : 생성된 라이트닝 딜 정보가 정확한지 확인한 후 "딜 제출"을 클릭하면 라이트닝 딜 생성이 완료됩니다.아마존의 라이트닝 딜 심사가 통과되기를 기다리세요;



- **라이트닝 딜 효과 확인 방법 :**
다음의 단계에 따라 아마존 셀러 플랫폼을 통해 라이트닝 딜의 전반적 효과를 확인할 수 있습니다:
"광고" 드롭다운 메뉴에서 "딜 > 보기"를 클릭하고 원하는 상품을 선택하면 딜에 참여한 각 SKU의 라이트닝 딜 효과를 확인할 수 있습니다;





주의:

시스템은 라이트닝 딜이 종료된 후 2시간 동안 딜과 관련된 판매 데이터를 제공합니다.

- **라이트닝 딜의 수수료 기준 :**

더 자세한 라이트닝 딜에 관한 정보는 [여기를 클릭](#)하세요.

- **라이트닝 딜의 사용 주의사항 :**



- 라이트닝 딜이 “진행 중” 상태인 경우에는 상품의 딜 가격을 다시 조정할 수 없습니다.



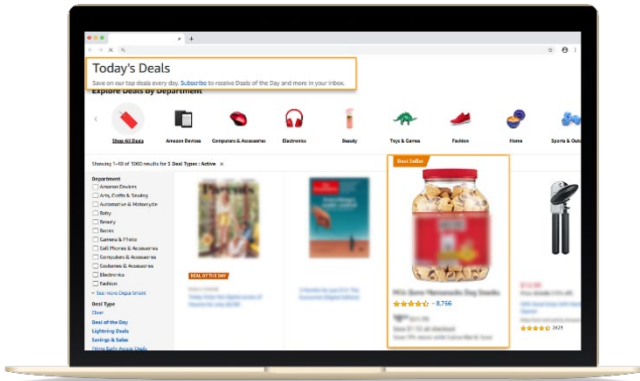
- 라이트닝 딜이 “곧 시작됨” 상태인 경우에는 되도록 프로모션에 참여할 ASIN 또는 상위 ASIN에 대해 다음과 같은 조정 및 변경을 최소화하세요:
 - **정가 편집 :** 프로모션에 참여할 ASIN의 정가를 조정할 때는 프로모션 가격이 최저 할인가보다 높지 않도록 프로모션 가격도 동시에 조정해야 합니다;
 - **상품 삭제 또는 판매 중단 :** “재고 관리” 페이지에서 프로모션에 참여하는 모든 ASIN의 상태를 “판매 중단” 또는 그 ASIN을 삭제하면 해당 ASIN이 참여하는 모든 프로모션 딜이 전부 취소됩니다. 또한 이미 취소된 프로모션은 다시 활성화될 수 없습니다;
 - **새로운 하위 ASIN 생성 :** 아마존은 새로 생성되거나 할당된 하위 ASIN을 다시 검증하므로, 이로 인해 프로모션이 일시 거부되거나 취소될 수 있습니다.

[여기를 클릭](#)하셔서 라이트닝 딜에 관한 자세한 주의사항을 알아볼 수 있습니다.

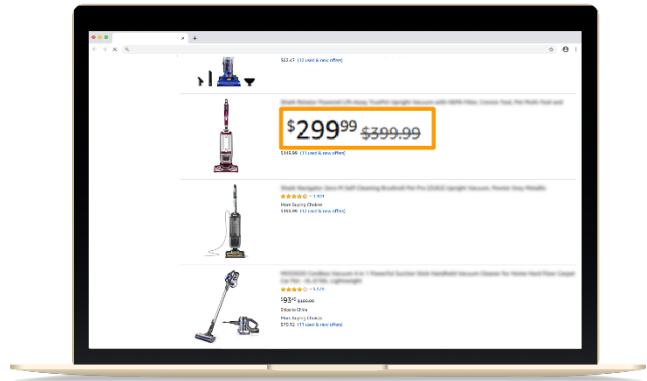
4.3 7데이 딜 (7-day Deal, 일반적 약칭 7DD)

라이트닝 딜과 비슷하게 7데이 딜 (7DD) 도 기간 한정 프로모션 딜이며, 차이점은 아마존 프로모션 페이지에 표시되는 기간이 다릅니다. 7데이 딜에 참여하는 상품은 프로모션 페이지에 7일 기간이 표시됩니다 (구체적 상황에 따라 단축될 수 있음). 7데이 딜을 생성하면 판매 증가에 도움이 되고 과잉 재고를 효과적으로 줄일 수 있습니다. 다음에서 사용 환경 및 생성 조건, 절차 등에 대해 상세하게 설명하겠습니다.

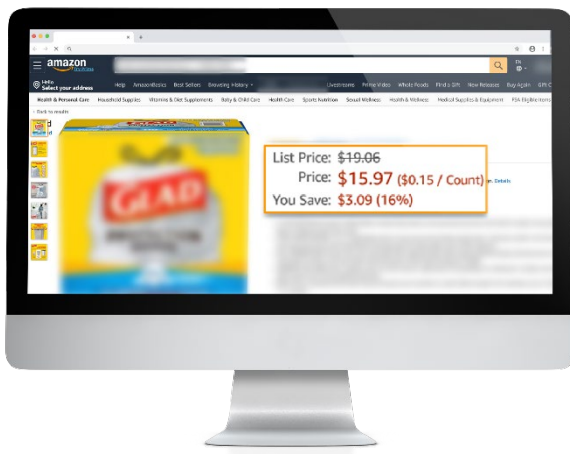
- **소비자 경험:**
생성된 7데이 딜 정보는 보통 다음 페이지에 표시됩니다:



(프로모션 전용 페이지)



(검색 결과의 상품 목록 페이지)



(상품 상세 페이지 Listing)

• 7데이 딜을 사용해야 하는 이유 :



가성비가 높은 프로모션 도구 : 최대 할인 요구사항이 정상적인 판매가의 85%미만으로 구매자의 일정한 트래픽을 얻을 수 있는 동시에 수익률도 확보할 수 있습니다.

더 긴 지속 기간 : 일반적으로 Deal 페이지에서 일주일 동안의 프로모션이 지속됩니다. 비록 폭발적인 트래픽이 발생하지는 않지만 지속 시간이 길기 때문에 상품의 노출률을 안정적으로 높이는데 도움이 되고, 이를 통해 브랜드 노출률과 상품이 발견될 확률을 높일 수 있습니다.



재고 부담 감소 : 7데이 딜을 생성하면 판매 증대에 도움이 되기 때문에 어느 정도 환절기나 기타 이유로 인한 과잉 재고 부담을 완화할 수 있어 스토어 운영에 도움이 됩니다.

• 7데이 딜의 적용 환경 :



- 7데이 딜에 참여하는 상품은 낮은 할인 혜택만 제공해야 합니다, 즉 매출을 많이 올릴 수 있기 때문에 거의 모든 카테고리에서 제한이 없는 상품은 모두 이 딜에 참여할 수 있습니다;
- 매출이 비교적 안정적인 상품의 판매 증대를 원하거나 빅 프로모션 전에 상품 예열을 원하는 경우에도 이 프로모션 딜의 생성을 선택할 수 있습니다;
- 추천 받은 신상품의 7데이 딜은 신상품의 노출률과 판매 촉진에 유리하고, 향후 등급이 더 높거나 빅 프로모션 중의 Deal을 위한 ASIN 자격이 누적될 수 있습니다.

- 반드시 다음의 두 조건을 충족해야만 생성 자격을 얻을 수 있습니다.

자격 조건	요구사항
할인 요구사항	할인된 가격은 반드시 지난 30일(포함) 동안 최저 거래가의 85%할인가보다 높으면 안 됩니다. (*가격은 동적으로 변하기 때문에 셀러가 셀러 센트럴에서 권장하는 Deal가격을 참조하는 것이 좋습니다.)
스페셜 판매 프로그램	√
판매 내역ASIN	√
상품 별점 / 수량	별점 3개 이상 (5개 이상의 리뷰) 또는 리뷰 없음(미국 마켓 플레이스 제외)
아마존 Prime 요구사항 준수	√
재고	√
새 상품	√
프로모션 빈도	21일
배송 방식	아마존 주문 처리 (FBA) or 셀러 주문 처리 Prime 프로그램
장바구니 획득	√



주의:

할인가는 반드시 각 마켓 플레이스의 가격 기준선보다 높아야 합니다.

- 7데이 딜의 신청 방식 :

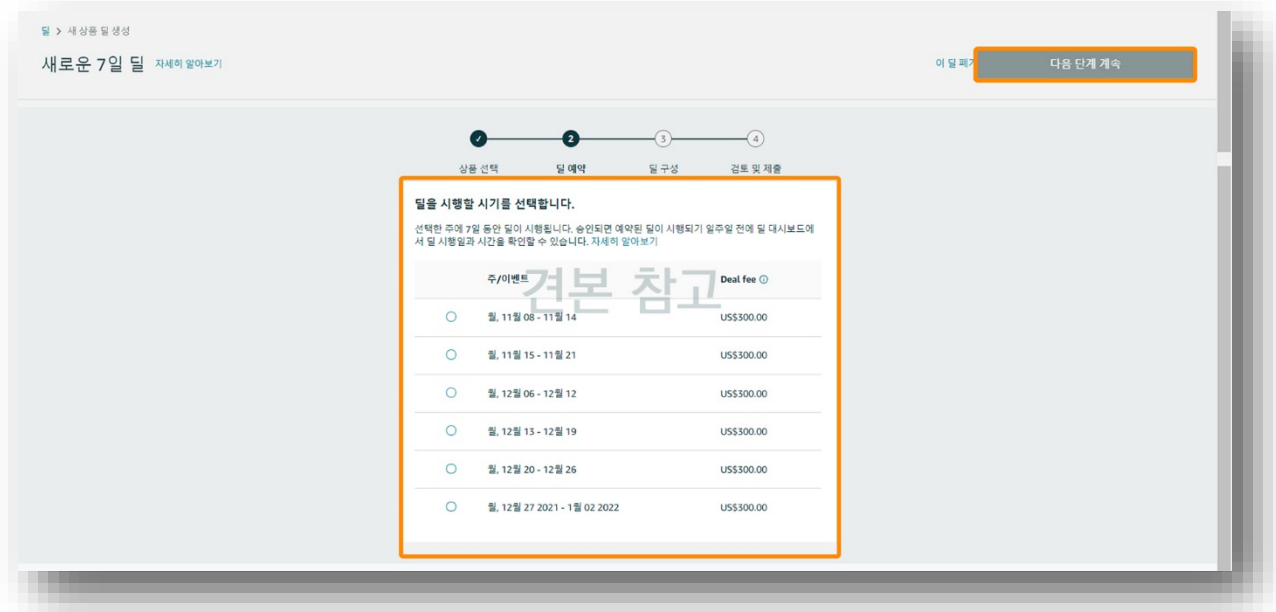
다음의 단계에 따라 아마존 셀러 센트럴을 통해 생성할 수 있습니다:

- 1단계 : "광고" 드롭다운 메뉴에서 "딜 > 새 상품 딜 생성 > 7데이 딜"을 클릭하고 7데이 딜이 추천하는 ASIN>을 필터링한 후 "선택"을 클릭해 설정하세요.

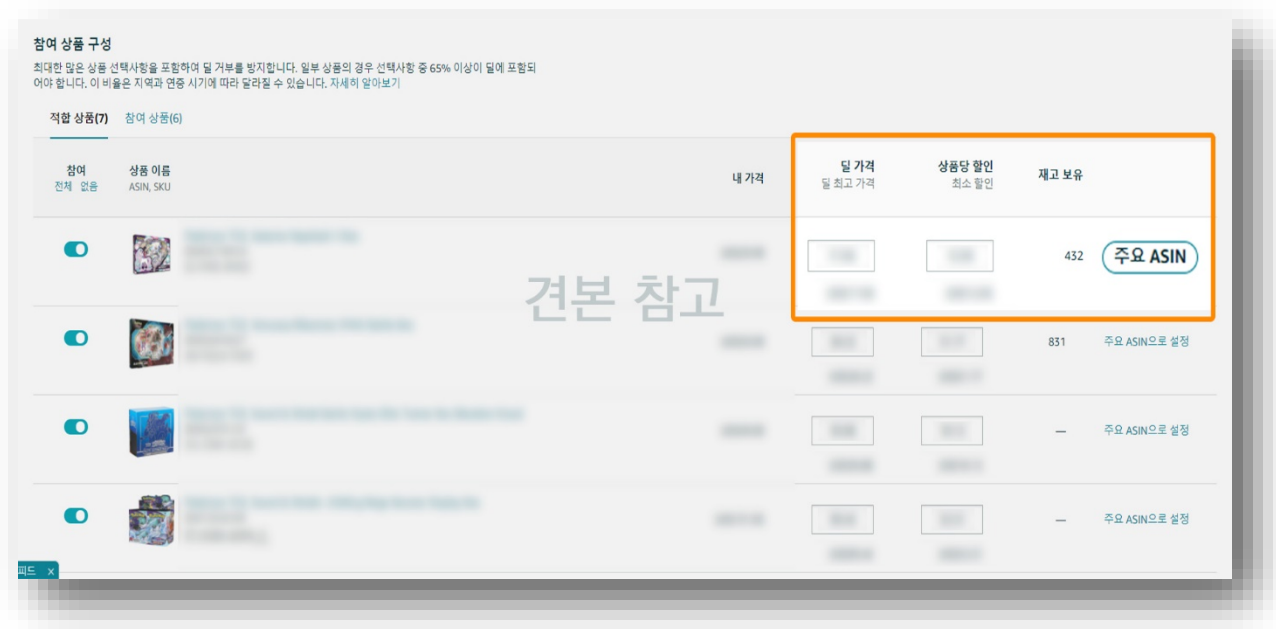
The first screenshot shows the Amazon Seller Central dashboard. In the top navigation bar, the 'Deals' menu is highlighted. A dropdown menu is open, showing the path: Deals > New Product Deals > 7-day Deals. The '7-day Deals' option is highlighted. A '새 상품 딜 생성' (Create New Product Deal) button is visible in the top right corner.

The second screenshot shows the 'Deals > 새 상품 딜 생성' (Deals > Create New Product Deal) page. A progress bar at the top indicates the steps: 1. 상품 선택 (Select Product), 2. 딜 예약 (Schedule Deal), 3. 딜 구성 (Configure Deal), and 4. 검토 및 제출 (Review and Submit). The first step, '상품 선택', is active. Below the progress bar, there is a section titled '다음 날짜에 딜을 실행하기에 적합한 상품 선택' (Select products suitable for running deals on the following date). A search bar is present, and a '7일 딜' (7-day Deal) filter is selected. A table lists products with columns for '상품 이름' (Product Name), '날짜' (Date), '딜 가격' (Deal Price), '상품당 할인' (Discount per Product), and 'Deal fee'. The '7일 딜' filter is applied, showing products with a deal date of 'Nov 08 - 14, 2022'. A '선택' (Select) button is visible next to each product row.

- 2단계 : 7데이 딜에 참여하는 상품을 선택한 후, 프로모션 일정 페이지에서 "원하는 프로모션 시작 시간 > 다음 단계 계속"을 선택해서 7데이 딜 생성 시간대를 선택하세요;



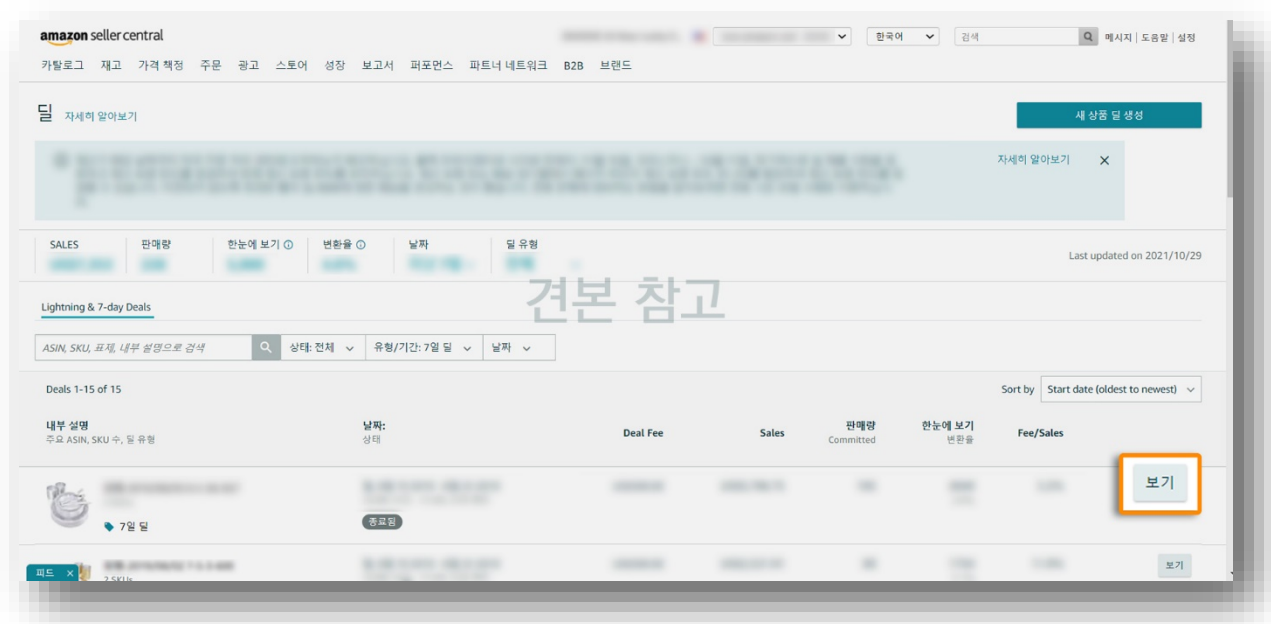
- 3단계 : 라이트닝 딜 생성 상품 및 시간대를 선택한 후, "딜 가격 > 상품당 할인 > 주요 ASIN 선택 > 다음 단계 계속"을 클릭하여 라이트닝 딜 매개변수를 설정하세요;

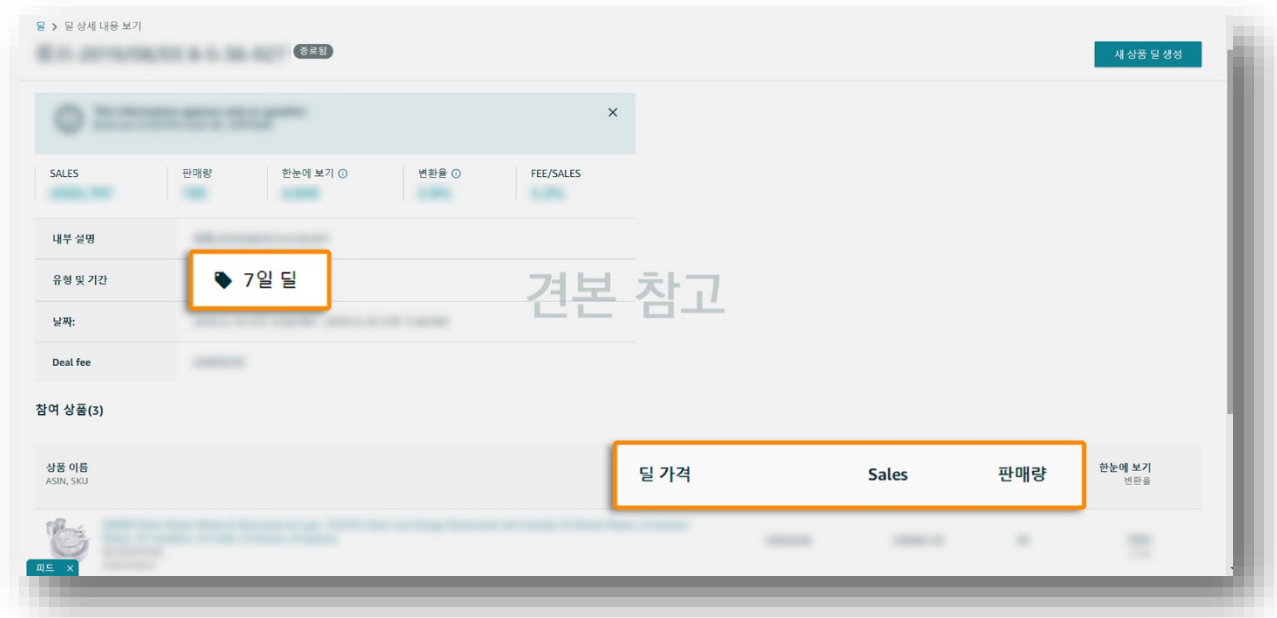


- 4단계 : 정보가 정확한지 확인한 후 딜 제출을 클릭하고 아마존의 7데이 딜 생성 심사가 통과되기를 기다리세요.



- **7데이 딜 효과 확인 방법 :**
모든 Deal의 퍼포먼스 확인 방식은 대체적으로 동일하므로 다음의 단계에 따라 아마존 셀러 센트럴을 통해 7데이 딜의 전반적 효과를 확인할 수 있습니다:
 - “광고” 드롭다운 메뉴에서 “7데이 딜 > 보기”를 클릭해서 원하는 상품을 선택하면, 딜에 참여한 각 SKU의 7데이 딜 퍼포먼스 효과를 확인할 수 있습니다.





또한 여기를 클릭하시면 더 많은 정보를 볼 수 있습니다.

• **7데이 딜 수수료 기준 :**

마켓 플레이스	평일 단가 (예정)	공휴일 단가 (예정)
북미 마켓 플레이스	300달러	특별 프로모션 기간의 수수료 기준은 변경될 수 있습니다.
유럽 마켓플레이스	영국 마켓 플레이스 : 50파운드 독일 마켓 플레이스 : 70유로 프랑스/이태리/스페인 마켓 플레이스 : 40유로	
일본 마켓플레이스	8,000엔	

• **7데이 딜의 사용 주의사항 :**



- 7데이 딜에 참여해야 할 상품 그룹이 있을 때, 최대 50개의 ASINS 프로모션 정보를 제출할 수 있습니다.

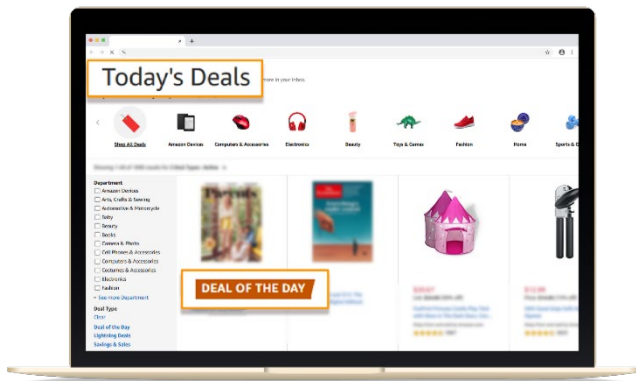


- 7데이 딜의 상품 신청은 반드시 30일 이내에 라이트닝 딜에 참여하지 않았고 60일 이내에 오늘의 딜에 참여하지 않은 상품이어야 합니다.

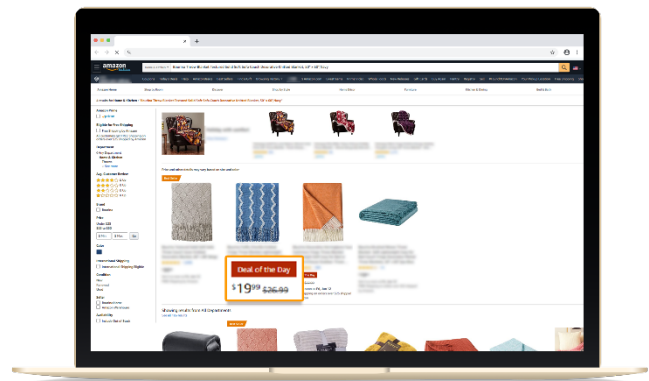
4.4 오늘의 딜 (Deal of the Day, 일반적 약칭 DOTD)

오늘의 딜 (DOTD, 빅 프로모션 기간에는 종종 Spotlight Deal으로도 불림) 은 수요가 높은 한 개 이상의 상품이 딜에 참여하는 것을 말하며, 지정된 하루 동안만 큰 폭의 할인을 제공하는 프로모션입니다. 프로모션 중에서 트래픽이 가장 높고 신청 요구사항도 가장 엄격한 딜이며, 대부분 마켓 플레이스의 오늘의 딜은 현재 초대장 형식으로 진행되고 반드시 고객 관리자를 통해 신청해야 합니다.

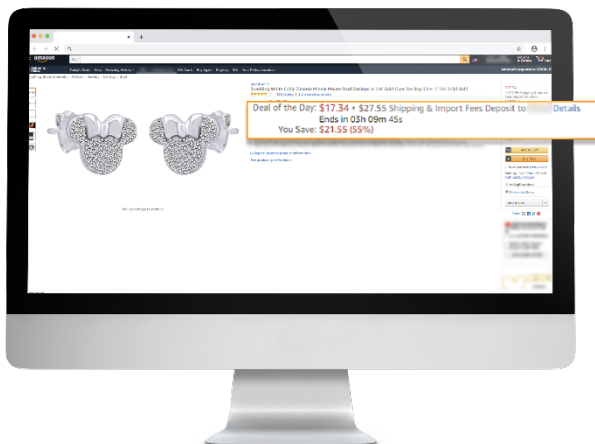
- **소비자 경험:**
생성된 오늘의 딜 정보는 보통 다음 페이지에 표시됩니다:



(프로모션 전용 페이지)



(검색 결과의 상품 목록 페이지)



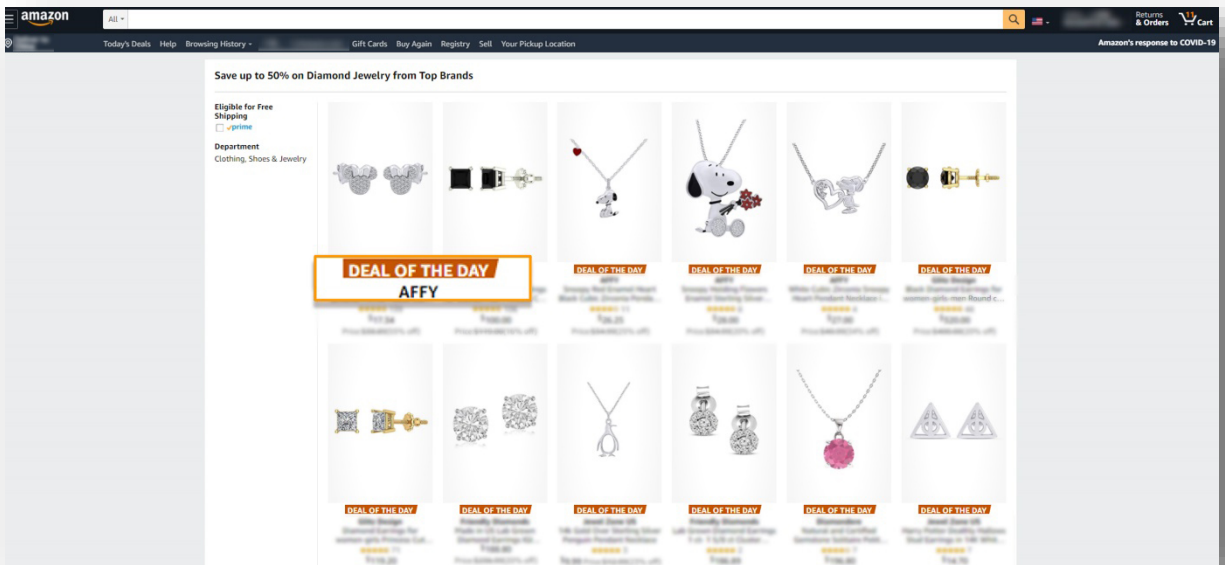
(상품 상세 페이지 Listing)

- **오늘의 딜을 사용해야 하는 이유 :**



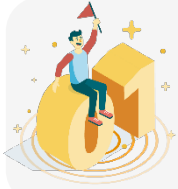
황금 게시 위치 : 프로모션 기간 제품 페이지는 DOTD 마크를 얻을 수 있고, 프로모션 상품은 Today's Deal 페이지 최상단의 황금 위치에 게시되므로 상품의 판매 확률이 크게 높아질 수 있습니다.

브랜드와 상품의 노출률 향상 : 스토어 단위로 딜을 신청하고(하나의 DOTD 입구에 여러 스토어의 상품 여러 개가 게시될 수 있음) 상품 게시 페이지에 2~3단계 하위 페이지가 있으므로 하나 이상의 상품을 통해 스토어 전체의 매출을 올릴 수 있고, 브랜드 인지도를 강화할 수 있습니다.



(오늘의 딜 게시 3단계 하위 페이지)

• **오늘의 딜 적용 환경 :**



- 오늘의 딜에 참여하는 상품은 반드시 인기있는 단품이어야 합니다;



- 아마존이 발송한 이메일 초대장이나 계정 관리자가 보낸 초대장 정보를 받으면 최대한 빨리 해당 계정 관리자에게 연락해 신청서를 제출하세요. 관련 계정 관리자에게 신청서 제출.

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

자격 조건	요구사항
할인 요구사항	할인된 가격은 반드시 지난 30일(포함) 동안 최저 거래가의 8%할인가보다 높으면 안 됩니다. (각 마켓 플레이스의 다양한 공휴일과 빅 프로모션 기간의 할인 요구사항이 다르므로 제출 전에 계정 관리자에게 문의하세요)
스페셜 판매 프로그램	✓
판매 내역ASIN	✓ (최소 1개월)
상품 별점 / 수량	별점 4개 이상 (5개 이상의 리뷰)
아마존 Prime 요구사항 준수	✓
재고	✓ (24시간 동안 오늘의 딜 지원)
새 상품	✓
프로모션 빈도	각 마켓 플레이스마다 다름
배송 방식	아마존 주문 처리 (FBA) or 셀러 주문 처리 Prime 프로그램
장바구니 획득	✓



주의:

- 할인가는 반드시 각 마켓 플레이스의 가격 기준선보다 높아야 합니다;
- 빅 프로모션 기간 할인가는 지난 1년 동안의 최저가를 요구할 수 있습니다.

- **오늘의 딜의 신청 방식 :**

오늘의 딜은 반드시 계정 관리자를 통해 신청해야 하고 각 마켓 플레이스마다 신청 방법이 다를 수 있으므로 상세한 정보는 각 마켓 플레이스의 알림에 유의하거나 계정 관리자에게 문의하세요.

주의 : 유럽 마켓 플레이스는 오늘의 딜 셀프 신청 채널이 활성화되어 있습니다. 라이트닝 딜을 제출하면 오늘의 딜 신청으로 업그레이드될 수 있습니다.

- **오늘의 딜 수수료 기준 :**

오늘의 딜은 무료 프로모션 도구입니다. 귀하의 상품이 딜에 참여하도록 선택되면 아마존은 표준 중량 취급 수수료와 판매 수수료 이외의 비용을 청구하지 않습니다.

다음은 7데이 딜, 라이트닝 딜 & 오늘의 딜에 대한 응용 특징 요약입니다:

할인행사 명칭	상품 적용을 위한 제안	최저 할인	프로모션 빈도	할인행사 시간	수수료
<u>라이트닝 딜</u> <u>Lightning Deal</u> (LD)	인기있는 단품이나 일용소비재에 더 적합합니다.	85%할인 (30일 이내)	매주 1회 신청 가능	마켓 플레이스 마다 시간이 다릅니다.	수수료
<u>7데이 딜프로모션</u> <u>7-day Deal</u> (7DD)	모든 상품	85%할인 (30일 이내)	7일	7일	수수료
<u>오늘의 딜</u> <u>Deal of the Day</u> (DOTD)	딜에 참여하는 상품은 반드시 인기있는 단품이어야 합니다.	8%할인 (60일 이내)	각 마켓 플레이스마다 다름	24시간, 재고 매진	무료
게시 시간					
7DD > DOTD > LD					
게시 효과 (실제 게시 효과는 변경될 수 있습니다)					
DOTD > LD > 7DD					
신청 난이도					
DOTD > 7DD > LD					

주의 : 오늘의 딜 빅 프로모션 시간은 48시간 동안 지속될 수 있습니다.

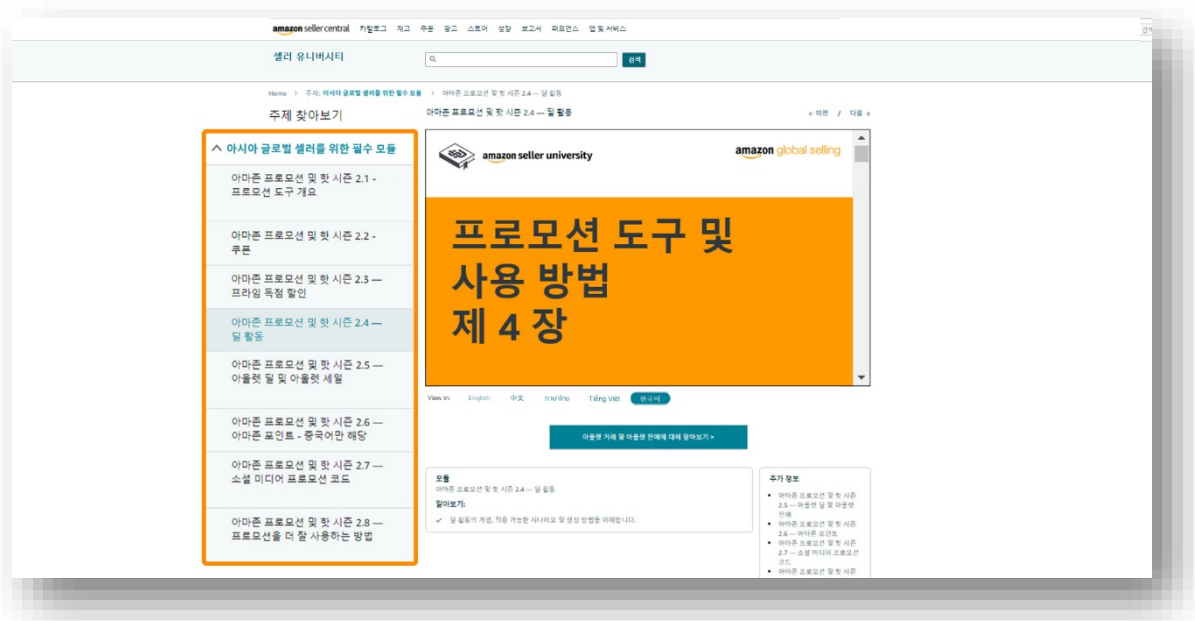
관련 내용 보기

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 in an orange box. The main content area features a large orange banner for '프로모션 도구 및 사용 방법 제 4 장' (Chapter 4: Promotion Tools and Usage Methods). Below the banner, there are sections for '모듈' (Module) and '알아보기' (Learn More). In the bottom right corner, two feedback callouts are shown: a large one with a green checkmark and a smaller one with a green checkmark, both asking '이 정보가 도움이 되었습니까?' (Was this information helpful?).