

1. 在庫の回転を向上させて在庫を健全化する

(1) 初期設定

- ・セラーセントラルを開く
- ・トップページ右下「在庫健全化ツール」→「在庫ダッシュボード」をクリック
- ・余剰在庫の管理をクリック
- ・右上設定の「在庫詳細設定」を開く

- ・仕入原価の割合 →66%
- ・資本コストの割合 → 1%
- ・商品の仕入れ金額に占める回収見込み割合 →30%
- ・仕入の納期 →1週
- ・再発注の頻度 →4週

に設定する。

※一度設定すれば再設定する必要はありません。

- ・再度セラーセントラルトップページから「在庫健全化ツール」→「在庫ダッシュボード」をクリック

(2) 「通知」欄に従い在庫のパフォーマンスを改善する

1) 「購入転換率を高める」

- ・「購入転換率を高める」をクリック
- ・閲覧はされているが価格が高いため「購入転換率」が低い商品です。
- ・「セール価格の作成」と表示されている商品のセール価格を設定する。
- ・「セール価格の作成」をクリック。
- ・セール価格のamazon推奨値が表示されるので問題がなければその価格に設定する。
- ・「開始日」と「終了日」を任意の日数で指定する。
- ・「セール推奨値」が低すぎる場合は購入意欲の分岐点をさぐるため毎週約5%程度割り引きしていく。
(1000円の商品であれば50円づつ)
- ・余剰在庫の管理にその商品が表示される限りは割引を続けること。

※回転率の悪い商品は早めに切り捨てるつもりで機械的に割引する。

(早めに資金回収して、次の利益の出る商品を買う)

※あまりにも赤字となる場合は自宅返送などして処理をすること。

2) 「閲覧数を高める」

- ・「閲覧数を高める」をクリック
- ・単純に「低い閲覧数」の商品です。
- ・「出品商品の広告」と表示されている商品の広告設定をする。
※右側「出品商品の広告」は利用しないので次のステップへ進む
- ・セラーセントラルを別タブ（もしくは別画面）で開く
- ・セラーセントラルツールバー「広告」→「セラー広告」をクリック。
- ・広告に出したい（自分が作成した）「キャンペーン」を選択
※キャンペーンを作っていない場合は「キャンペーンの作成」で新規作成してください。

※キャンペーンの作成方法

- ・「キャンペーン名」に名称を入れる（例：閲覧強化）

- ・「1日の予算」を決める（例：3,000円）
※いたずらクリック防止で3000円～5000円程度とすると良い
 - ・「開始日」を当日で入力
 - ・「終了日」を入力（「終了日を設定しない」としても良い）
 - ・「ターゲティングの種類を選択」→オートターゲティングを選択
※キーワードに絶対の自信がある場合はマニュアルとする。
 - ・「次のステップに進む」を選択
 - ・「広告グループ名」を入力する（任意名称）
 - ・「商品名で検索」のプルダウンメニューから「ASINで検索」を選択
 - ・「ASIN」で検索をかけて「選択」して追加する。
 - ・「入札額」を入力する（推奨入札額で設定）
 - ・「入稿」をクリックして完了する
- ・「SKU（広告掲載SKU）の追加」を選択
 - ・「商品名で検索」のプルダウンメニューを「ASINで検索」に変更する。
※「SKU」でも問題ありません。
 - ・「余剰在庫の管理」に戻って、「出品商品の広告」と表示されているASINをコピーして
広告の「ASINで検索」欄に貼り付け後検索する。
 - ・表示された商品に問題がなければ「追加」する。

3) 「長期在庫保管」を整理する

- ・セラーセントラルを開く
- ・トップページ右下「在庫健全化ツール」→「在庫ダッシュボード」をクリック
- ・「在庫期間レポート」をクリックする
- ・「長期在庫保管手数料の見積り」に金額が記載されている商品を整理する必要がある。
- ・「低い閲覧数」の商品に関しては上述の「セラー広告」に設定する。
- ・「価格を下げる」商品に関しては上述の「セール価格」設定を行う。

※「長期在庫保管手数料の見積り」が表示されていない商品は無視してOK

2. 「プロモーション設定」で販売促進する

広告で表示された商品を読覧で終わらないように「プロモーション」を設定して
購入意欲を引き出します。

(1) 商品セレクションを作成する

- ・セラーセントラル ツールバー「在庫」→「プロモーション管理」
- ・ツールバー「商品セレクション管理」を選択
- ・「商品セレクションの・・・」のプルダウンメニューから「ASINリスト」を選択
- ・「商品セレクションを作成」をクリック
- ・商品セレクションの名前/トラッキングID欄に適当な名称を入れる。
※例：「購入転換率向上」など
- ・「内部向けの説明」→公開されないためメモ程度のことを記載（「購入転換率向上」など）
- ・ASINリストに上述「購入転換率向上」、「閲覧数を高める」、「長期在庫保管」のASINを追加する
※ASINは改行またはカンマなどで区切ること
※「余剰在庫の管理」からレポートのダウンロードして「低い購入転換率」のASINを
コピーペーストしても良い。
- ・「送信」ボタンを押して商品セレクションの作成を完了する。

(2) プロモーションを作成する

- ・セラーセントラル ツールバー「在庫」→「プロモーション管理」
- ・「プロモーションを作成」→「購入割引」→「作成」
- ・「適用条件」→「購入最低数量」→「2」
※「2」は状況に応じ適宜変更してください
- ・「購入商品」→「販売転換率向上」（上記「商品セレクション」で作成したもの）を選択
- ・「プロモーション内容」→「割引率」→「10%」
※「10%」は状況に応じ適宜変更してください。（ただしインパクトのあるキリの良い数字で）
- ・「次に適用」→「購入商品」
※詳細オプション内部の「段階」と「商品を除外する」は基本無視してOK

ステップ2へ

- ・「開始日」 → 当日を選択（ただし、6時間以降の時間しか設定できない）
- ・「終了日」 → 希望の終了日を選択（かなり長めに設定してよい）
- ・「出品者内部向けの説明」 → 公開されないためメモ程度のことを記載（購入転換率向上など）
- ・ステップ3は基本無視してOK
※「独自のメッセージ」は「商品詳細ページの表示テキスト」を確認するのみ
- ・「プレビュー」をクリック
- ・「プロモーションの確認」で内容に問題がなければ「送信」を押す

以上

※次回以降は、プロモーションは作成済みなので「商品セレクション」にASINを追加するのみでOK