

RPP広告

楽天で最も成功確率が高い

絶対にやるべき広告

クリックで課金される 25円～

1. 初心者編

まずはRPPに取り組みつつ話

始めるタイミング

2. 中級者向け

除外商品、キーワード設定

3. 上級者向け

テクニックじゃない、ベテランでもついつい忘れるってこと

RPP広告で逆転

今回は初心者、未経験者用

まずは、RPPを設定する

予算を決めるだけなので、超簡単

予算は腹が痛まない程度、5000円でも1万円でも

いつがいいのか

イベント中

必ずぶち当たる2つの問題とその対策

- 全然広告が表示されない
- 売上が立たないのに予算だけが減る

全然広告が表示されない

RPPはキーワード広告、SEO対策が**不十分**でも広告掲載できる

商品を買いたい人に広告してくれる。

ただし、そもそも売れない商品は広告掲載されない。

肝心のキーワードが含まれていないとやはり表示されない。

- 広告単価を高くする
- ライバルが少ないキーワードを商品名に入れる
- 目立ってクリックしてもらい、買ってもらう
- 商品画像をクリックしやすく
- 購入意欲が起こる設定（ポイント、クーポン）

予算があつという間に消化される

予算が減らないより、ずっとマシ。。。

少なくともニーズがある商品

- 広告予算を投入するタイミングを調整する
- 除外商品を設定する
- キーワードを指定する（商品名にではなく、RPPの設定として）
- 転換率を上げる、購入意欲が起こる設定（ポイント、クーポン）

RPPを効果的に使う — 中級編

- プロジェクト単価を上げる
- 特定商品の広告単価を上げる
- 除外商品を設定する
- キーワードを指定する（商品名にではなく、RPPの設定として）
- パフォーマンスレポートを使いこなす

ベテラン店長へ RPP忘れてませんか？

- 最近パフォーマンスレポートをみますか？
- 全商品でレポートみますか？
- 予算の追加、忘れてませんか？
- ROASだけじゃないですよ？
- キーワードチェックしてますか？
- ライバルも仕掛けてます。