

ブランド所有者向け 商品詳細ページ

この章の概要

Amazonでショッピングするとき、購入者は商品を検索し、商品詳細ページで商品に関する情報を確認します。商品詳細ページが不完全だったり、正しくなかったりすると、商品が購入者に検索されにくくなり、売り上げが低下する可能性があります。このセクションでは、質の高い商品詳細ページで、Amazonでのブランドイメージを構築、管理し、購入者に商品購入の判断を促す方法を確認します。この章では、次の内容について説明します。

- ・ 商品詳細ページが持つ価値
- ・ 質の高い商品詳細ページを作成する方法
- ・ 効果的な商品詳細ページにするポイント

商品詳細ページとは何ですか？

Amazonの商品詳細ページは、購入者が商品を表示し、購入を決める場所です。

Amazon商品詳細ページの項目

The screenshot shows the Amazon product detail page for 'Mavi Women's Petite Adriana Petite Deep Super Jean'. The page is annotated with orange boxes highlighting the following sections:

- Product Images:** A large image of the jeans with a 'Roll over image to zoom in' prompt and a vertical strip of smaller images on the left.
- Product Title:** 'mavi Product Title Mavi Women's Petite Adriana Petite Deep Super Jean' with a 4.5-star rating and '1 customer review'.
- Price:** '\$52.77 & FREE Shipping. FREE Returns. Details'.
- Size:** A dropdown menu set to '26 Petite' and a 'Size Chart' link.
- Color:** 'Blue' with three color swatch options.
- Bullet Points:** A list of features: '98% Cotton, 2% Elastane', 'Imported', 'Machine Wash', 'Cropped skinny jean in stretch denim with faded-and-whiskered finish', 'Clean back pockets', and 'Inseam: 26"'. The section is titled 'Bullet Points'.
- Product Description:** A section titled 'Product Description' with a 'Report inco...' link.

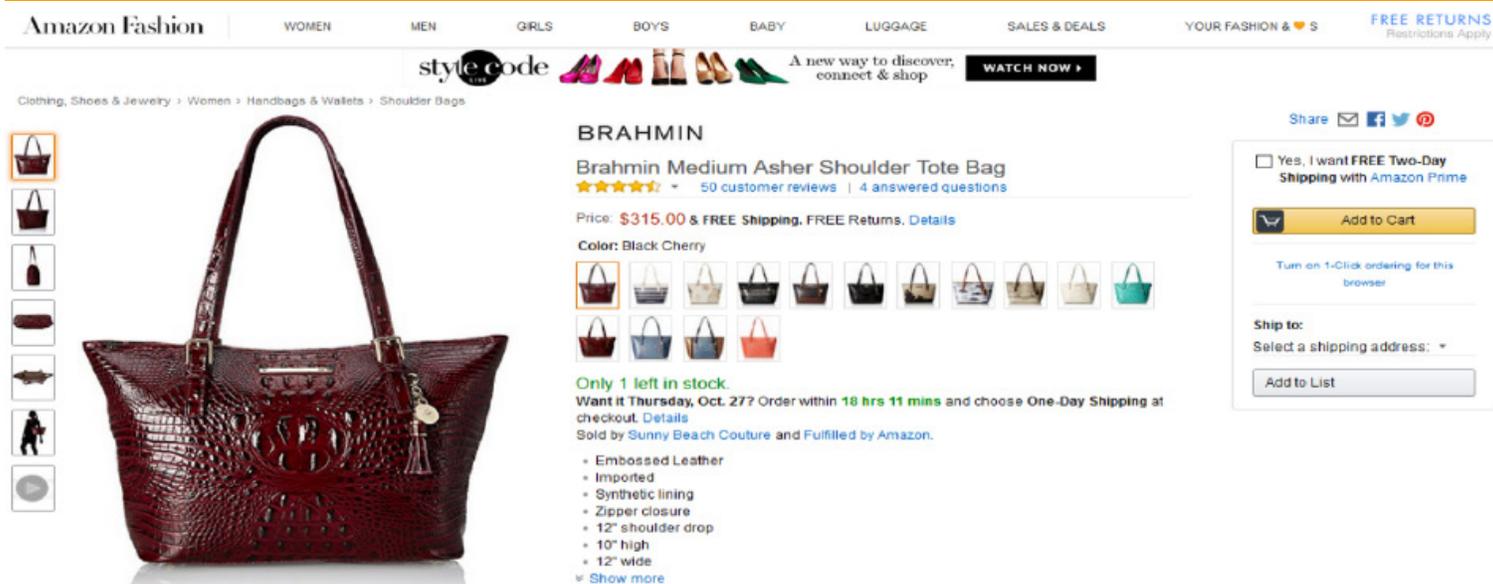
Other visible elements include the Amazon Fashion navigation bar, a 'WATCH NOW' button, social sharing icons, a quantity selector (Qty: 1), a shipping preference checkbox, an 'Add to Cart' button, and a 'Ship to:' dropdown menu.

質の高い商品詳細ページでは、購入者が必要な商品関連情報をすべて確認でき、商品ページを閲覧した利用者を購入者に変えることができます。

- **商品名:**販売されている商品を特定する簡潔な商品名
- **商品画像:**購入者がクリックして表示する商品詳細ページ内の商品画像
- **商品の仕様:**商品の仕様について簡潔に説明した文章
- **商品説明:**商品の情報や詳細について、より詳細な情報を提供する文章

商品詳細ページの作成を重視する必要がある理由は何ですか？

購入者が目的の商品を見つけた後に、魅力的な画像や明確な商品情報を提示し、商品の購買意欲を高める必要があるためです。



ブランド所有者は、商品詳細ページを次のように使うことができます。

- ・ 提供した情報と画像で、ブランドイメージを構築、管理できます。
- ・ 商品が持つ素晴らしい性能や特徴に注目を集めることができます。
- ・ 商品の特徴を目視で確認できる高品質画像を組み込みます。
- ・ 購入者が検索、閲覧したとき、商品が見つかりやすくなります。

一貫したブランドイメージを構築できる：

商品詳細ページの項目を一貫させることで、購入者の中で商品とブランドが結び付きやすくなります。Amazonでショッピングをする際に一貫性のあるブランドページが表示されると、購入者はブランドをすぐに認識し、見分けられるようになります。

商品とブランドをサイトで際立たせることができる：

独自性があり、よく練られた商品詳細ページは、購入者の関心をブランドに引き付けることができます。独自性があり、特別なブランドだと感じさせる商品の長を購入者に理解してもらうことが、売り上げの有無につながります。

商品詳細ページを作成するには、どうすればよいですか？

出品者が魅力的な商品詳細ページを作成できるように、画像、商品説明などに関するガイドラインを記載したカテゴリ別のスタイルガイドを用意しました。これらのスタイルガイドはPDF形式となっているため、簡単にダウンロード、印刷してご利用いただけます。[カテゴリ別のテンプレートとスタイルガイド](#)をご覧ください。出品するカテゴリの出品要件を確認した後は、以下の動画マニュアルがAmazonで出品する際の参考になります。

1. [「商品登録」動画マニュアル](#):
この動画マニュアルでは、シンプルなWebベースのインターフェイスで少数の商品の出品に適した商品登録ツールを確認できます。
2. [「既存の出品情報と照合」動画マニュアル](#):
この動画マニュアルでは、出品する商品がすでに他の出品者によって出品されており、Amazonの既存の商品詳細ページに出品を追加する方法を説明しています。
3. [「在庫ファイルテンプレート」動画マニュアル](#):
この動画マニュアルでは、Excelのデータファイルを作成し、セラーセントラルの出品用アカウントにアップロードするプロセスを確認できます。

T E S T I M O N I A L

「Amazonは、とても簡単に出品でき、本当に使いやすくなりました。Amazonでは、重要な商品情報をすべて商品詳細ページに表示できます」

👤 Empeller(2016年10月、カー&バイク用品)

商品詳細ページ作成のポイント

Amazonで商品詳細ページの作成を開始するときは、次の点に留意し、質の高い商品詳細ページを作成します。詳しくは、次の動画で概要を確認してください。 [商品詳細ページ:質の高い商品詳細ページにする方法](#)

商品詳細ページの各要素は、注目を集めるページを作るのに役立ちます。商品名、画像、商品仕様、商品説明、例を正しく作成する方法について、いくつかヒントを紹介します。

商品名:

商品名は、購入者が商品詳細ページを閲覧するとき、最初に目にする項目です。商品名に含まれる語句は、検索結果に商品が表示される順位も左右します。簡潔でわかりやすい商品名を付け、商品を見るトラフィックを最大限に増やしましょう。第一印象の良い商品名について詳しくは、「[カテゴリー別スタイルガイド](#)」をご覧ください。どのカテゴリーでも、商品名には一意の構造が必要です。必ず[カテゴリー別スタイルガイド](#)をご覧ください。さまざまなカテゴリーにおいて、正しい形式で付けられた商品名の例を紹介しています。

服&ファッション小物、シューズ&バッグの商品名形式:[ブランド] + [Department] + [商品名] + [サイズ/色(バリエーションがある商品の場合)]

服&ファッション小物、シューズ&バッグの例:Next Level Men's Tri-Blend Crew Tee Large Blue

エレクトロニクス部門の商品名の形式:[ブランド] + [シリーズ名] + [モデル名] + [フォームファクター]

エレクトロニクスの例:Sennheiser PXC 250 Noise Canceling Headphones

食品&飲料部門の商品名の形式:[ブランド] + [商品タイプ] + [サイズ/スタイル/フレーバー] + [数量(該当する場合)]

食品&飲料の例:Native Forest Organic Classic Coconut Milk, 13.5-oz. Cans (Count of 12)

商品詳細ページ作成のポイント

商品画像:

商品画像は、マーケティングツールの中でも特に重要です。購入者がAmazonを閲覧しているときは、画像が購入者の注意を引き付けます。商品の選択肢が非常にたくさんある中で、質が高く、高解像度の商品画像によって商品を差別化できます。最高の顧客満足を得るには、最長辺が1,001ピクセル以上ある画像に対応したAmazonの画像ズーム機能を生かしましょう。質の高い商品画像が使われた商品詳細ページの例をいくつか紹介します。



ホーム部門の例:

[Lifetime 60064 Adirondackチェア](#)



ベビー部門の例:

[Petunia Pickle Bottom Downtownおむつバッグ](#)



バッグ・スーツケース部門の例:

[Travelpro Inflight 2個組みコロ付きスーツケースセット](#)

商品詳細ページ作成のポイント

仕様:

商品のスナップショット画像と一緒に商品の主な特長を購入者に表示します。商品仕様は、商品について購入者に確実に読んでほしい、最も重要な情報を伝えるために使用します。適切な情報を適切に伝える商品仕様の例をいくつか紹介します。

ビューティーの例: ビタミンEは栄養を補給し、縦じわなど、目に見える加齢の兆候を抑えます。

シューズの例: なめらかなスエード製オックスフォードシューズに、アクセントとなる靴ひもとウェルトステッチをあしらいました。

スポーツの例: ブチル製空気袋を使用しているため、空気漏れが少なく、ボールの形状と張りが長持ちします。

商品説明:

商品説明が適切に記載されていると、実際に商品を取り扱ったり所有したりしたときの様子を購入者が想像しやすくなります。購入者になったつもりで、購入者の感覚や疑問点、理解度を想像しながら、説明を書いてみましょう。商品説明を書くときは、文字数が長いと効果が薄れる場合があるので注意してください。購入者の関心が失われないように、商品説明は2,000文字以内としてください。効果的な商品説明の例をいくつか紹介します。

カー&バイク用品の例: ヘビーデューティの厚手ラバー樹脂と独自の凹凸設計で、フロアカーペットにいつ

の間にか付く汚れ、どろ、水、ごみをシャットアウトします。このマットは、前後部座席のフロア部分をきれいに保ち、すきまなくフロアを保護できます。ほとんどの車両のフロア形状に合う形状です。無臭無毒のマットで、赤ちゃんや小さなペットが乗車する場合も安全です。

ドラッグストア・ビューティーの例: Aquaphor薬用クリームには、独自の成分が含まれ、なめらかで健康的な素肌を取り戻せる効果があります。このスキนครリームを使うと、乾燥肌、唇の荒れ、手足のひび割れ、小さな切り傷ややけど、他のさまざまな肌のトラブルから肌を保護することができます。一日中快適に保ちます。

腕時計の例: ツートンカラーの自動巻き腕時計。Pro Diverシリーズ。大きめの丸型ステンレス製ケースと丈夫なスチール製ブレスレットを組み合わせ、中央の鎖には金メッキを施しました。エレクトリックブルーの文字盤で、薄暗い場所でも一目で時刻が読み取れます。文字盤のカバーは環境の影響を受けにくい硬質強化ガラス製で、青色スチール製のUNI型ベゼルには、金色のマークとコインの端のような刻み目が付いています。200m防水機能付きです。

魅力的な商品詳細ページ作成方法のヒントについては、次の動画をご覧ください。[Amazon商品詳細ページの概要](#)

Amazon出品のクイックスタートスタイルガイド

Product Title

- Capitalize the first letter of each word.
- Do not capitalize conjunctions (and, or, for), articles (the, a, an), or prepositions with fewer than five letters (in, on, over, with).
- Use numerals (2 instead of two).
- State the number of items in a bundled product (pack of 10).
- Keep it under 200 characters, but make sure to include critical information.
- Use only standard text, since special characters or symbols like © will not display in the title.
- Do not include price and quantity.
- Do not use ALL CAPS.
- Do not include information about yourself or your company. If you own the brand, put your brand information in the brand field.
- Do not include promotional messages, such as “sale” or “free ship.” Follow these instructions on how to set up promotions (sign in required).
- Use your seller name as the Brand or Manufacturer only if your product is Private Label.
- Do not include subjective commentary, such as “Hot Item,” or “Best Seller.”

Brand

- A unique and identifiable, symbol, association, name or trademark which serves to differentiate competing products or services.
- A name used to distinguish one product from its competitors that can apply to a single product, an entire product line, or a company.
- A name or symbol used to identify a seller's goods or services, and to differentiate them from those of competitors.
Example: Sonicare

Key Features

- Highlight the top five features that you want customers to consider. For example:
 - *Dimensions*
 - *Age appropriateness*
 - *Country of origin*
 - *Warranty information*
- Begin each bullet point with a capital letter.
- Write in fragments and do not include ending punctuation.
- Write all numbers as numerals.
- Separate phrases in one bullet with semicolons.
- Spell out measurements, such as quart, inch, or feet.
- Do not use hyphens, symbols, periods, or exclamation points.
- Do not write vague statements; be as specific as possible with product features and attributes.
- Do not enter company-specific information; this section is for product features only.
- Do not include promotional and pricing information.
- Do not include shipping or company information. Amazon policy prohibits including seller, company, or shipping information.

Product Description

- Describe the major product features, such as size, style, and what the product can be used for.
- Include accurate dimensions, care instructions, and warranty information.
- Use correct grammar, punctuation, and complete sentences.
- Do not include any of the following types of information:
 - *Seller name*
 - *E-mail address*
 - *Website URL*
 - *Company-specific information*
 - *Details about another product that you sell*
 - *Promotional language such as “SALE” or “free shipping”*

Product Images

The best product images will:

- Have a pure white backgrounds.
 - Have at least 1,000 dpi, so that it won't turn fuzzy when customers zoom in on your image.
 - Show the entire product, and have the product occupy at least 80 percent of the image area.
 - Include only what the customer will receive.
- If your image includes any of the following elements, you may receive a quality alert on your listing:**
- Borders, watermarks, text, or other decorations.
 - Colored backgrounds or lifestyle pictures.
 - Drawings or sketches of the product.
 - Accessories or additional products not included in the offer.
 - Image placeholders, such as “no image available” text. Amazon will provide a placeholder if you do not have an image for your product.
 - Promotional text, such as “SALE” or “free shipping”.
 - Multiple colors of the same product.*

Amazon出品のクイックスタートスタイルガイド

質の高い商品詳細ページの例



Coaster Home Furnishings Casual Accent Chair, Light Brown/White

by Coaster Home Furnishings

★★★★☆ • 155 customer reviews | 22 answered questions

List Price: \$200.00

Price: **\$163.62 & FREE Shipping**. [Details](#)

You Save: **\$36.38 (18%)**

Only 7 left in stock (more on the way).

Want it Tuesday, Nov. 15? Order within 5 hrs 32 mins and choose **Standard Shipping** at checkout. [Details](#)

Ships from and sold by Amazon.com in [easy-to-open packaging](#).

Color: **Light Brown/White**



- Elegant, traditional designs are demonstrated throughout this dining side chair
- Exquisite crafted detail enhances the stunning styling of this piece
- Classic cabriole legs compliment the beautiful upholstered seat and seat back
- This item is eligible for free replacement parts. Contact Amazon Customer Service for more information.

[See more product details](#)

[Compare with similar items](#)

New (12)

[Report incorrect product information.](#)

This item's packaging will indicate what is inside and cannot be hidden.

モバイル出品:

Amazonのモバイル出品アプリ、Amazon Sellerを使うと、出品者は自分の出品用アカウントをどこでも確認、管理でき便利です。このアプリでは、出品者に対し、商品のバーコードの検索とスキャン、価格の確認、売り上げの確認、商品の出品、購入者と連絡できるモバイルツール一式が提供されています。Amazonの出品アプリは今すぐ利用できます。利用を始めるには、携帯電話にアプリケーションをダウンロードし、お使いの認証情報で出品用アカウントにサインインしてください。