

Yahoo! JAPAN、「Yahoo!ショッピング」の出店者向けにカスタマイズした「Yahoo!プロモーション広告」を8月末より提供開始 ～ 出店者の集客と売り上げ向上を支援 ～

Yahoo! JAPANを運営するヤフー株式会社は、インターネットショッピングサービス「Yahoo!ショッピング」の出店者向けにカスタマイズしたクリック課金型広告サービス「Yahoo!プロモーション広告」※1を、8月末に提供開始予定です。

本広告サービスは、出店者が運用型広告を効果的に運用してストアの集客力を高めることを目的に、従来の「Yahoo!プロモーション広告」に加え、以下をカスタマイズして提供します。

1.技術的障壁なく、容易に広告運用が可能

本広告サービスでは、インターネット広告の効果を測るためのコンバージョンタグ、リターゲティングタグ、アクセス解析タグが「Yahoo!ショッピング」のサイト内に標準設定されています。そのため、運用が煩雑な「タグの設置」という技術的障壁がなく、簡単にタグを使った広告が運用できます。

2.「Yahoo!ショッピング」の約1億のリーチ※2にリターゲティング広告が配信可能

本広告サービスでは「Yahoo!ショッピング」の約1億のリーチを利用したリターゲティングが可能です。訪問者が少ないストアでも、開店当初から大規模な対象にリターゲティング広告が配信できるため、一度サイトを閲覧したことのあるインターネットユーザーに再アプローチすることができます。また、「Yahoo!ショッピング」サイト内の閲覧データや各カテゴリのアクセス歴なども利用できるため、過去の閲覧履歴を判別した広告掲載や商材に合わせたターゲティングが可能になり、見込み顧客に効果的にアピールすることができます。

Yahoo! JAPAN は、2013年10月7日に「eコマース革命」と題し、「Yahoo!ショッピング」のストア出店料（月額システム利用料）および売り上げロイヤルティーを完全無料とする新施策を発表しました。その後、出店者数は施策開始前より約11万件増となる約13万件に、また取扱商品数も1億点を突破するなど、順調に「eコマース革命」の成果が出始めています。

このようにECモールとしてサイトが活性化していく中、出店者からは「eコマース革命」に賛同する声を多く頂戴する一方、多くの競合ストアの中から自社の商品をより強くアピールするためのツールの提供も強く望まれていました。Yahoo! JAPANでも、「eコマース革命」によって「Yahoo!ショッピング」がインターネットショッピングサービスとしてますます成長していくためには、「売り手」である出店者が活性化するような施策が不可欠と考え、本広告サービスを提供する運びとなりました。今後も、出店者が「Yahoo!ショッピング」で確実に成果を上げられるようさまざまな支援をしていく所存です。

なお、本広告サービスを利用するには、「Yahoo!ショッピング」に出店していることが条件※3となります。サービスのお申し込みは、専用ページにて2014年8月末から受付を開始する予定です。

Yahoo! JAPANでは、今後も「eコマース革命」を全力で推進すべく、「売り手」「買い手」の双方にとって最適なさまざまなサービスを提供し、日本のEC化率の向上と消費の活性化に貢献していきます。

※1 「Yahoo!プロモーション広告」は、検索結果に広告が表示される「スポンサードサーチ」と、「Yahoo!ニュース」や「ヤフオク!」などのコンテンツページに広告を表示する「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」の総称で、販売促進につながるクリック課金型の広告サービスです。

※2 2014年5月2日～7月31日の期間、PC、モバイル（スマートフォン含む）、タブレットから「Yahoo!ショッピング」のトップページや各カテゴリなど「Yahoo!ショッピング」内のサイトを閲覧した全リーチ数(閲覧数)です。

※3 本広告サービスは、Yahoo! JAPANビジネスIDをお持ちの出店者が対象となります。