

[일본] 유용한 프로모션 툴! 아마존 포인트 (Amazon Points) 프로그램이란?

아마존 포인트 (Amazon Points)

아마존 일본은 일본 고객 충성도 향상을 위한 **아마존 포인트 (Amazon Points)** 를 런칭했습니다. 아마존 일본 고객은 해당 프로그램을 통해 쇼핑 포인트를 적립한 후, 1 포인트 당 1 엔의 비율로 교환하여 아마존 내 사용이 가능합니다. 또한, 사용이 가능한 최소 포인트 단위는 1 포인트로, 포인트를 사용한 주문 또한 적립 대상에 포함됩니다. 포인트의 유효 기간은 마지막 쇼핑 일자 기준으로 1 년 이내입니다.

아마존 포인트를 사용해야 하는 이유: 일본의 포인트 사용 문화

일본의 포인트 문화는 다양한 산업에 스며들어 있으며, 일본 소비자 역시 이를 사용하는 것에 익숙합니다. 은행, 쇼핑몰, 항공사, 편의점 등은 모두 호환 가능한 포인트 시스템을 갖추고 있으며, 76.4 %의 일본 소비자는 포인트를 사용하여 상품을 구매하거나 전자 화폐로 교환합니다.

셀러의 아마존 포인트 사용 후기

“일본의 소비자들은 포인트 적립이 가능한 상품을 선호합니다. 이에 맞춰 아마존 포인트를 사용한 이후, 놀랍게도 저희 매출 전환율은 1% 증가했습니다.”

- 셀러 A -

아마존 포인트의 장점?

셀러는 아마존 포인트를 통해 상품 상세 페이지 트래픽 유입을 늘리고, 구매자 충성도를 높일 수 있습니다. 아마존 포인트 적용 상품은 **검색 결과**, **필터링 항목** 및 **상품 상세 페이지**에 표시되며, 구매자의 결제 페이지와 장바구니에도 표시됩니다.

검색 결과의 상품 목록 페이지 & 필터링 항목

The screenshot shows a search results page on Amazon. On the left, there are filter sections for 'Price' (1500-10000円, 10000-50000円, 50000-100000円, 100000円以上), 'International Shipping' (配送対象), 'Amazon Points' (Amazonポイント) with a sub-filter for 'Points Eligible' (ポイント対象商品), and 'Seller' (出品者) including Amazon.co.jp, online shop japan, SPORTS-EXPRESS, APPLE STORE, GOO室, SHOP-LEON, 글로벌銀座, ダントツonline, 리코멘室, and 株式会社ファール(FAR). The main area displays a grid of product cards. Several cards have orange point badges: 'Amazonポイント: 23pt (1%)', 'Amazonポイント: 15pt (1%)', 'Amazonポイント: 40pt (1%)', and 'Amazonポイント: 54pt (1%)'. Some cards also feature a '5%還元' (5% discount) badge.

상품 상세 페이지

The screenshot shows a product detail page for a flashlight. The product image is a black flashlight with a gold-colored ring. The text on the right side of the page includes: 'OFF: ¥110 (9%)', '포인트: 50pt (1%)', 'Amazonクラシック카드新規ご入会で2,000ポイントプレゼント', '入会特典をこの商品に利用した場合2,612円 4,612円に', '25% カートに入りました', 'お届け日: 6月13日 - 14日 詳細を見る', 'この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。', and '新品の出品: 15 ¥5,030より'.

필터링을 통한 상품 노출 기회 증가

일반적으로 일본 구매자들은 '포인트 적립 가능 여부'를 기준으로 상품을 1 차 필터링합니다. 아마존 포인트 적용 상품은 이러한 필터링 과정을 통해 상품 노출의 기회를 높일 수 있습니다. 아마존 포인트는 셀러에게 다음과 같은 장점을 제공합니다.

- 1. 상품 노출 기회 증가 :** 포인트 적용 표시를 통해 상품 노출 기회가 크게 증가할 수 있습니다.
- 2. 상품 상세 페이지 뷰 증가:** 소비자를 상품 상세 페이지로 유입시킵니다.
- 3. 효과적인 구매 촉진:** 가격 인하가 어려운 상품은 포인트를 제공해 소비를 유도할 수 있습니다.
- 4. 충성 고객 확보:** 일본 소비자는 포인트 적립이 가능한 상품 구매를 선호합니다.

아마존 포인트는 일본 소비자에게 적립형 할인을 제공하고, 셀러에게는 상세 페이지 뷰 증가와 충성 고객 확보라는 장점을 제공할 수 있습니다.

기존 재고 상품에 대한 아마존 포인트 설정 방법

상품 총 가격의 1% - 50% 범위로 포인트를 설정할 수 있습니다.

이미 재고에 있는 상품에 아마존 포인트를 설정하려면 다음 단계를 따르십시오.

1. 재고로 이동합니다.
2. 재고 표에서 포인트 열을 찾습니다.

3. 아이템 가격의 비율(%)로 포인트 액수를 입력합니다.
4. 변경 사항 저장을 선택합니다.

새로운 재고 상품에 대한 아마존 포인트 설정 방법

재고에 추가할 새 상품에 아마존 포인트를 설정하려면 다음 단계를 따르십시오.

1. **재고** 탭으로 이동하고 **상품 개별 등록** 버튼을 선택합니다.
2. 상품을 검색하고 **내 상품 판매하기**를 클릭합니다.

(주의: 상품이 존재하지 않는 경우 새 상품 리스팅 만들기 버튼을 클릭합니다).

3. **오피** 탭으로 이동하여 **가격** 아래 상자에 포인트 액수를 입력합니다.
4. 양식 작성을 마치고 변경 사항을 저장합니다.

아마존 포인트는 유용한 프로모션 툴입니다!

아마존 포인트는 할인, 상품, 스토어 리뷰 등에 대한 특정 요구 사항이 없는 유용한 프로모션 툴입니다. 프로모션 설정 시, 아마존은 표준 배송료 및 판매 수수료 이외의 수수료를 부과하지 않습니다. 구매자가 포인트 획득 시, 셀러는 포인트 당 1 엔을 지불해야 합니다.

*참고 : 아마존 포인트는 기프트 카드와 동일한 방식으로 처리되며, 구체적인 세부 정보가 표시되지 않으므로 셀러는 구매자의 아마존 포인트 사용 여부를 확인할 수 없습니다. 아마존 포인트는 주문 보고서에 선불로 표시됩니다.

더 자세한 내용은 [셀러 센트럴 도움말](#)에서 확인하세요.