



拍賣加值廣告

操作指南

2023.05

| 目錄

拍賣加值廣告

P.3

- 加值廣告介紹
- 類別賣家操作案例
- 購買加值廣告
- 加值廣告成效追蹤

拍賣搜尋廣告

P.22

- 搜尋廣告說明
- 搜尋優先介紹
- 行動搜尋優先介紹
- 搜尋超優先介紹
- 行動搜尋超優先介紹
- 搜尋傳送門介紹

常見問與答

P.38

拍賣加值廣告介紹

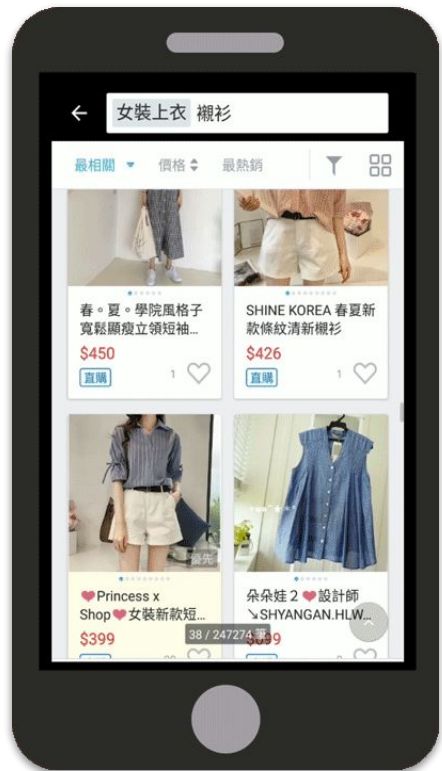
yahoo!拍賣



[返回目錄](#)

| 加值廣告是什麼？

加值廣告能讓您在 Yahoo奇摩拍賣的電腦版頁面及行動版頁面投放廣告，增加您的商品與賣場的曝光，獲得更多的流量與訂單。



| 加值廣告：電腦版 vs. 行動版

Yahoo奇摩拍賣共有 13 種加值廣告，含 8 種電腦版廣告及 5 種行動版廣告。

電腦版廣告與行動版廣告為分開選購，賣家能根據商品種類自行決定電腦版及行動版的廣告預算比例，讓廣告投放組合更靈活。

8 種

電腦版廣告

5 種

行動版廣告

| 加值廣告種類

搜尋廣告 能將您的廣告商品優先顯示在搜尋結果中。

曝光廣告 能幫您的廣告商品獲得更多點擊，有效挹注賣場流量。

首頁廣告 能讓您的廣告商品出現在拍賣首頁黃金版位，大流量強力放送。



| 加值廣告年度熱銷前 5 名

你一定想問：「加值廣告十幾種，怎麼買 CP 值才高？」

根據拍賣賣家大數據，下面這 5 種廣告是賣家最愛、一致推薦有效的熱銷廣告，還拿不定主意的賣家可以先從這些廣告小試身手！

No. **1**

搜尋優先

提升廣告商品在電腦端的搜尋結果排序

No. **2**

行動搜尋優先

提升廣告商品在行動端的搜尋結果排序

No. **3**

行動搜尋超優先

將廣告商品置頂於行動端搜尋結果

No. **4**

行動任意門

商品曝光於同類別APP版商品頁隨機輪播

No. **5**

賣場任意門

商品曝光於同類別之PC版商品頁隨機輪播

類別賣家推薦廣告案例

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

成功案列-流行類別賣家



一週帶來**11.5萬業績!**

訂單資訊如下

日期區間 06/05~06/11

83

導流訂單數(筆)

92%

導流佔比

115K

導流總金額(\$)

🎉 恭喜! 本週導流訂單有特別棒的表現!

※資料數據為2022/06/05-6/11單一店家訂單轉換表現

導流類型



1

粉絲通

2

賣場任意門

3

行動任意門

小編Tips 吸引**流行線買家**眼球

1. **粉絲經濟**: 對賣家粘著度較高, 透過粉絲限定優惠/折扣碼圈粉, 利用粉絲通經營流量池, 有效促動老客戶轉單。

2. **物以類聚**: 對同類型商品關注度高, 透過購買加值廣告任意門, 讓搜尋這個分類的買家, 有更多機會接觸到你的賣場。

成功案列-生活類別賣家



7天內靠它帶進**111筆**訂單!

訂單資訊如下

日期區間 05/22~05/28

111

導流訂單數(筆)

81%

導流佔比

66K

導流總金額(\$)

🐱 恭喜！本週導流訂單有特別棒的表現！

※資料數據為2022/05/22-05/28單一店家訂單轉換表現

導流類型



1

行動搜尋優先

2

粉絲通群發

3

搜尋優先

小編Tips 吸引**生活線買家**眼球

- 1. 掌握話題**：熱賣話題品吸引消費者搜尋，購買搜尋型加值廣告提升搜尋結果排名順位，快速提升賣場流量，掌握商機。
- 2. 粉絲經濟**：粉絲通群發即時推薦熱賣商品搭免運或限定促購訊息，增加訂單。

成功案例-3C類別賣家

導流類型



1

行動搜尋優先

2

搜尋優先

3

出色標題

87% 訂單 都靠它成交!

訂單資訊如下

日期區間 08/21~08/27

20

導流訂單數(筆)

87%

導流佔比

10K

導流總金額(\$)

🎉 恭喜！本週導流訂單有特別棒的表現！

※資料數據為2022/08/21-8/27單一店家訂單轉換表現

小編提示 吸引**3C線買家**眼球

- 提升排序**：新品、話題品搶先上架，搭配購買搜尋型加值廣告曝光，能更快、狠、準，抓住消費者的眼球，快速轉單。
- 價格為王**：1.2塊價差就是關鍵！往往3C商品競爭激烈，買家在選購商品關鍵除了賣家的信賴感、服務外，往往就是那一點點的價差決定了一切！

購買加值廣告

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

| 加值廣告入口

已刊登商品

您可以在【[我的拍賣](#) > [賣家管理](#) > [管理商品及加值廣告](#)】中找到「加值廣告」入口。

1

登入我的拍賣，在賣家管理選單中點擊「管理商品及加值廣告」



2

在商品列表中的上檔廣告欄位找到「加值廣告」



加值廣告入口

新刊登商品

也能在刊登新品時，同步購買加 值廣告。

1 在刊登新品時，選擇一般刊登方式

賣家管理 > 我要賣東西 (刊登免費)

超速成長 OKR 改善你的賣場管理 閱讀全文

請選擇以下一種刊登方式，進行您的商品刊登流程。

	一般刊登 基本刊登方式，可選擇該標型商品或是直購型商品，一次刊登一筆，店舖賣家可以設定多規格商品	開始刊登
	簡易刊登 適合新手賣家，只需填寫必填的刊登欄位，一次一筆	開始刊登

2 在刊登流程下方找到加值廣告專區

BEST 買家最愛熱銷 TOP 5

- 行動搜尋優先 ① 顯示於行動版搜尋結果標有「注目」浮水印之版位 (說明)
○ \$15 /1天 ○ \$50 /5天 ○ \$80 /10天 ○ \$125 /20天 ○ \$165 /30天 ○ \$450 /90天
- 搜尋優先 ② 顯示於電腦版「全站排名」搜尋結果模式之「注目商品」版位 (說明)
○ \$25 /1天 ○ \$75 /5天 ○ \$125 /10天 ○ \$180 /20天 ○ \$250 /30天 ○ \$700 /90天
- 出色標題 ③ 顯示於電腦版搜尋結果商品標題自動加上「淺黃」的底色 (說明)
○ \$5 /1天 ○ \$15 /5天 ○ \$25 /10天 ○ \$40 /20天 ○ \$55 /30天 ○ \$145 /90天
- 行動出色標題 ④ 顯示於行動版搜尋結果商品標題自動加上「淺黃」的底色 (說明)
○ \$8 /1天 ○ \$25 /5天 ○ \$38 /10天 ○ \$60 /20天 ○ \$80 /30天 ○ \$215 /90天
- 行動搜尋超優先 ⑤ 顯示於行動版搜尋結果置頂前兩則標有「精選」浮水印之版位 (說明)

HOT 精選推薦

- 行動廣告 ① 此廣告需要上傳3張商品圖，如有需要購買此廣告，請先返回商品刊登頁上傳圖片。

| 加值廣告購買流程

Step 1
挑選您想加值的商品



建議挑選賣場**熱銷的非低價商品**，提高廣告投資報酬率

Step 2
選擇加值廣告



選擇加值廣告種類及曝光天數

* 部分加值廣告須填寫文案

Step 3
預覽



確認加值廣告金額與商品項目，點擊「送出」即完成購買，廣告立即啟動

* 選購賣場任意門則需半小時的作業時間

Step 4
費用確認



完成廣告購買，費用將累計到消費紀錄中，賣家不須立即支付

費用查詢

加值廣告購買成功後，可至【[我的拍賣](#) > [賣家管理](#) > [消費紀錄](#)】查詢費用明細及目前是否需要繳費。

我的消費紀錄

本期費用摘要

帳務週期：2020/04/20 - 2020/04/26 查詢歷史消費紀錄：2020/04/20 - 2020/04/26

※ 繳費時間：您使用日結，我們會在每日結帳一次，若您尚有未繳款項時，將先以您持有之預付點及輕鬆付餘額自動扣款；執行自動扣款後，若累計未繳金額超過 100 元，我們主動要求並通知您付款。
同時，當您的輕鬆付有收款時，系統將自動扣除您的輕鬆付賬戶拍賣欠費；若您仍需要以信用卡自動扣款，可前往 <變更繳費設定> 進行設定。

上期累計未繳金額 0 元	本期消費金額 125 元	拍賣回饋金 說明 125 元	本期已繳金額 0 元	累計未繳金額 0 元
	行動優先排序(20天) 125 元	剩餘回饋金 219 元		
	小計 125 元	《拍賣回饋金查詢》		

截至2020/04/23 累積未繳金額：0 元

您目前無須繳費

若對於您的帳務有疑問，
請參考《消費紀錄說明》

繳費方式

加值廣告費用繳費方式有 2 種, 您可至【[我的拍賣 > 賣家管理 > 繳費設定](#)】進行設定:

1. 日結: 輕鬆付餘額自動扣款
2. 週結: 綁定信用卡自動扣款

選擇	週期結帳方式說明
<input checked="" type="radio"/> 日結	每日結帳一次(輕鬆付餘額自動扣款) (詳細說明) 系統每日結算欠費金額, 並將先以您所持有的預付點及輕鬆付餘額進行自動扣款。若自動扣款後, 累計未繳金額仍超過 100 元, 我們會主動要求, 並通知您付款
<input type="radio"/> 週結	每週結帳一次(信用卡自動扣款) 每週結帳一次, 每週扣款一次。每週一結算上週一至週日的款項, 並於週三進行扣款。 僅限已經申請「自動扣款」且完成身分認證的賣家才能適用。

※ 請注意! 週結改為日結, 將在**下一個結帳日**才會正式生效。(詳細說明)

加值廣告成效追蹤

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

廣告成效追蹤：廣告導流歸因

您能於【[我的拍賣](#) > [賣家管理](#) > [管理訂單](#)】的訂單列表中，查看有哪幾筆訂單是因為加值廣告曝光導流而來的，即「[廣告導流歸因](#)」，藉此追蹤廣告成效。

The screenshot shows the 'Manage Orders' interface on the Yahoo! Auctions platform. The breadcrumb path is '賣家管理 > 管理訂單'. A search bar is present with the text '現在支援多筆搜尋！請將訂單編號用逗號或空格分隔後輸入，上限30筆'. Below the search bar are navigation links for various order types and filters. The main content area shows a list of orders, with one order selected. The order details include:

- Order ID: 2020/04/25 05:01:26
- Payment Status: 尚未付款
- Shipping Status: 2020/04/26已出貨
- Item: [Redacted]
- Quantity: 1
- Estimated Shipping: 現貨

A yellow banner at the bottom of the order details contains the following text:

恭喜您！買家因以下廣告曝光成交此筆訂單
廣告導流是業績增加的捷徑。立即前往[商品管理員](#)加購廣告，訂單不中斷。(說明)
[行動優先](#)

廣告導流歸因計算邏輯

The screenshot displays two order details from a Yahoo! Auction account. The top order, dated 2020/04/25 14:52:56, is for a product with a quantity of 1. The bottom order, dated 2020/04/25 02:51:38, is for a product with a quantity of 1. Both orders show a 'Congratulations' message indicating successful ad attribution and a call to action to manage ads.

Order ID	Order Date	Payment Status	Shipping Status	Buyer Name	Product	Quantity	Price
2020/04/25 14:52:56	2020/04/25 14:52:56	尚未付款	買家商品已到店	[Redacted]	[Redacted]	1	現貨
2020/04/25 02:51:38	2020/04/25 02:51:38	已付款	2020/04/25已出貨	[Redacted]	[Redacted]	1	[Redacted]

買家於拍賣電腦端或 APP 端接觸到您投放的商品加 值廣告，並於 28 天內將您的任何商品加入購物車並成立 訂單，即判定為廣告導流成功。

* 廣告導流歸因會於訂單成立後48 小時更新於電腦端的訂單列表

恭喜你！買家因以下廣告曝光成交此筆訂單

廣告導流是業績增加的捷徑。立即前往[商品管理頁](#)加購廣告，訂單不中斷。(說明)

[行動優先](#) [行動超優先](#)

恭喜你！買家因以下廣告曝光成交此筆訂單

廣告導流是業績增加的捷徑。立即前往[商品管理頁](#)加購廣告，訂單不中斷。(說明)

[超優先排序](#)

進階優化運用

01

分析您賣場主要廣告導流來源，正確投資廣告

商品屬性不同適用的加值廣告也不盡相同，買家偏好的瀏覽方式也可能不一樣。

舉例來說：若發現賣場訂單成立多是因為行動版廣告的投放，就可以考慮增加行動端的廣告預算。

02

針對有廣告導流效率的商品，適時增加廣告預算

若賣場的爆款商品能夠有效帶來流量及訂單，則可以考慮延長此商品的廣告走期，或是對該商品投放多種廣告，確保商品能繼續為賣場帶進更多流量。



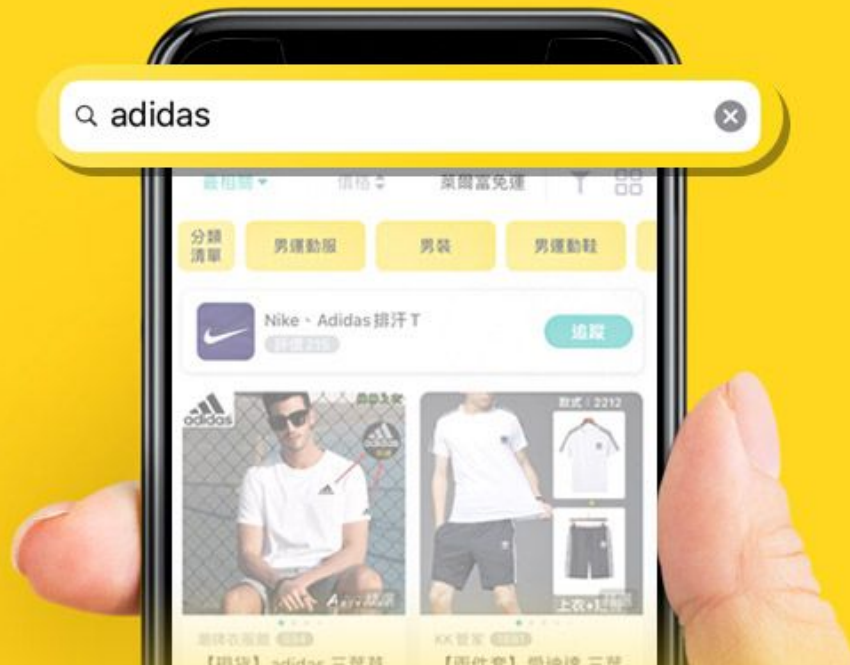
搜尋廣告說明

yahoo! 拍賣



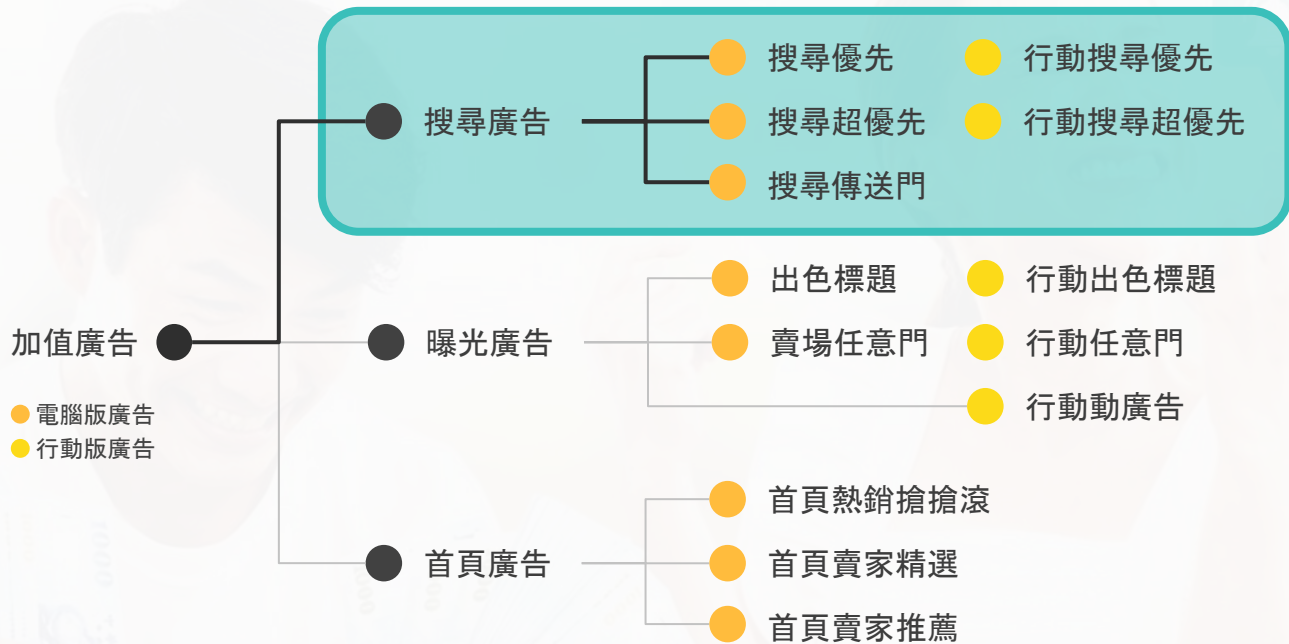
[返回目錄](#)

搜尋廣告為什麼有效？



搜尋是買家逛網拍第1步
搜尋結果前3頁
更是流量變現的關鍵

拍賣的搜尋廣告有哪些？



搜尋廣告 3 大核心優勢



搜尋置頂

將您的廣告商品投放到搜尋結果的頂部，讓買家優先看見你的商品



精準投放

直接觸及有購買意願的買家，將廣告投放在有需求的買家身上



轉單提升

當流量、人潮增加，成交機會愈高，訂單轉換也倍增

搜尋優先介紹

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

搜尋優先

購買搜尋優先的商品，將優先顯示在 **商品所屬電腦版搜尋結果** 及 **所屬分類** 的「全站排名」排序模式的「注目商品」版位。

什麼是「全站排名」排序模式？

直購商品刊登後，會以「每 10 天為週期」計算，越接近週期結束時間，排序就越前面。

其餘排序模式尚有「相關度」、「人氣排行」、「剩餘時間」、「商品價格」、「商品價格+運費」則隨機穿插搜尋優先廣告露出。



搜尋優先 費用說明

商品類別 / 刊期	1 天	5 天	10 天	20 天	30 天	90 天
六大類	50 元	150 元	250 元	380 元	500 元	1,400 元
十五大類	25 元	75 元	125 元	180 元	250 元	700 元

六大類包含：

【女裝與服飾配件】、【女包精品與女鞋】、【男性精品與服飾】、【運動、戶外與休閒】、【居家、家具與園藝】、【手機、配件與通訊】

十五大類包含：

【美容保養與彩妝】、【手錶與飾品配件】、【嬰幼兒與孕婦】、【電腦、平板與周邊】、【相機、攝影與周邊】、【家電與影音視聽】、【汽機車精品百貨】、【電玩遊戲與主機】、【美食與地方特產】、【寵物用品與水族】、【古董、藝術與礦石】、【原創設計良品】、【圖書 / 影音 / 文具】、【偶像、球卡與郵幣】、【玩具、模型與公仔】

行動搜尋優先介紹

yahoo! 拍賣



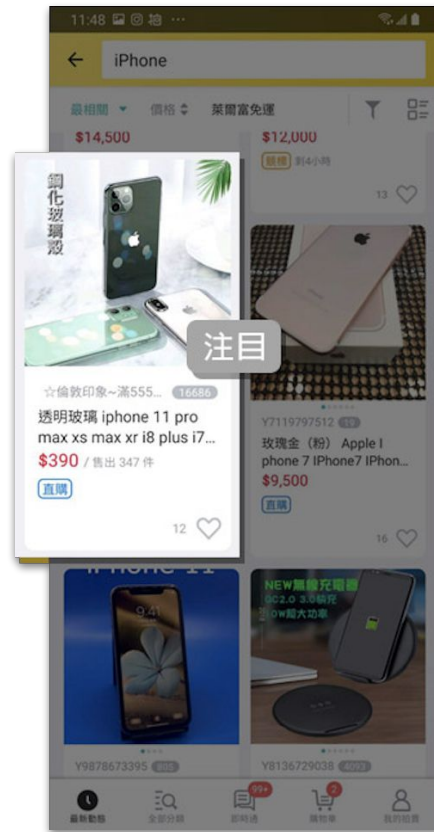
[返回目錄](#)

行動搜尋優先

購買行動搜尋優先的商品，將優先顯示在 商品所屬的行動版搜尋結果，並於商品圖右下角標有「注目」浮水印。

當搜尋結果無行動搜尋超優先廣告時，第 1 則廣告將出現於搜尋結果第 5 則內容，接著每隔 4 個商品顯示 1 則廣告。

當搜尋結果有行動搜尋超優先廣告時，第 1 則廣告將出現於搜尋結果第 7 則內容，接著每隔 4 個商品顯示 1 則廣告。



行動搜尋優先 費用說明

商品類別 / 刊期	1 天	5 天	10 天	20 天	30 天	90 天
六大類	35 元	100 元	165 元	265 元	350 元	955 元
十五大類	15 元	50 元	80 元	125 元	165 元	450 元

六大類包含：

【女裝與服飾配件】、【女包精品與女鞋】、【男性精品與服飾】、【運動、戶外與休閒】、【居家、家具與園藝】、【手機、配件與通訊】

十五大類包含：

【美容保養與彩妝】、【手錶與飾品配件】、【嬰幼兒與孕婦】、【電腦、平板與周邊】、【相機、攝影與周邊】、【家電與影音視聽】、【汽機車精品百貨】、【電玩遊戲與主機】、【美食與地方特產】、【寵物用品與水族】、【古董、藝術與礦石】、【原創設計良品】、【圖書 / 影音 / 文具】、【偶像、球卡與郵幣】、【玩具、模型與公仔】

搜尋超優先介紹

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

搜尋超優先

購買搜尋超優先的商品，將置頂顯示在商品所屬電腦版搜尋結果及所屬分類的「精選商品」版位。

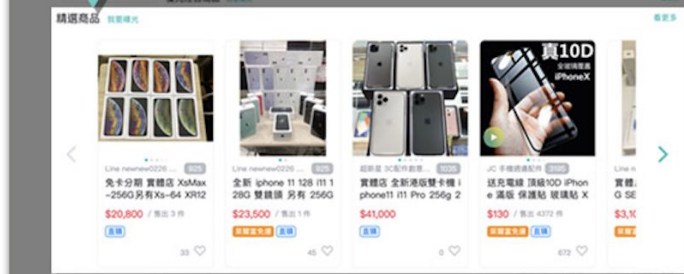
精選商品版位可左右滑動，至多顯示 12 則廣告商品，其餘廣告商品會顯示於「看更多」的頁面。

費用說明

刊期	1 天	5 天	10 天	20 天	30 天	90 天
----	-----	-----	------	------	------	------

價格	\$115	\$340	\$565	\$900	\$1,180	\$3,240
----	-------	-------	-------	-------	---------	---------

精選商品



行動搜尋超優先介紹

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

行動搜尋超優先

購買行動搜尋超優先的商品，將 **置頂顯示** 在商品所屬行動版搜尋結果的**最上方前 2 則**內容，並於商品圖右下角標有「精選」浮水印。

費用說明

刊期	1 天	5 天	10 天	20 天	30 天	90 天
價格	\$80	\$235	\$395	\$630	\$830	\$2,270



搜尋傳送門介紹

yahoo!拍賣



[返回目錄](#)

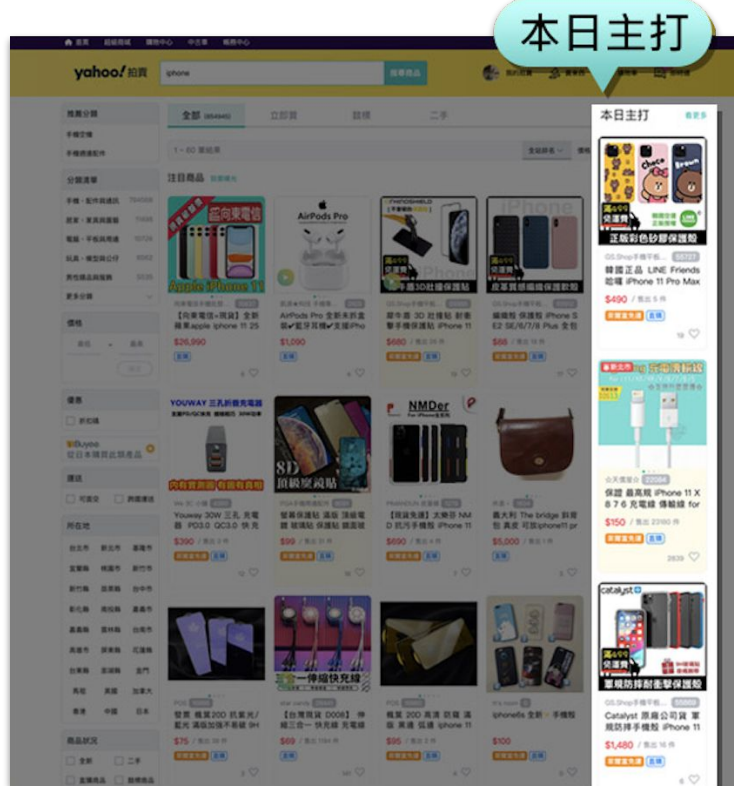
搜尋傳送門

購買搜尋傳送門的商品，將顯示在商品所屬 電腦版搜尋結果及所屬分類的右側欄「本日主打」版位，且不受任何排序模式影響，包含全站排名、最相關、人氣排行、價格、剩餘時間等。

費用說明

刊期	1天	5天	10天	20天	30天	90天
----	----	----	-----	-----	-----	-----

價格	\$40	\$120	\$200	\$300	\$400	\$1,100
----	------	-------	-------	-------	-------	---------



常見問與答

yahoo! 拍賣



[返回目錄](#)

| 常見問與答

1. 直購商品下架後再上架，廣告會繼續顯示嗎？

若廣告刊期未結束，直購商品若有下架後再上架無需重新購買，但中間下架時間仍計入廣告顯示時間。舉例：若賣家購買 10 天廣告刊期，刊登 3 天後下架，下架 1 天後再上架，則廣告會繼續顯示 $10 - 3 - 1 = 6$ 天。

2. 完成廣告購買後，廣告會於何時開始顯示？

廣告會立即啟用，費用將累計到消費紀錄中，賣家不需要立即支付。若您已完成廣告購買，但在廣告版位上沒有看見您的商品，請先做以下檢查：

- A. 到「我的消費記錄」內查詢是否有訂購記錄。
- B. 訂購完成後，約 15 分鐘再觀察是否有出現。

3. 為什麼已經買了廣告訂單卻沒有增加？

廣告的效果在於增加商品的曝光，而決定買家是否下單的因素還有產品力、價格、運費、金物流設定等因素。所以賣家在幫商品下廣告的同時，也要留意該商品的圖片是否吸睛、售價具不具競爭力、運費及付款方式有沒有符合買家需求，如此加值廣告才能幫您成功收網帶進訂單。

| 常見問與答

4. 為什麼我的加值廣告沒有出現？

廣告沒有出現的可能原因有 3 種，前 2 種情況，將不會退還您的付費廣告費用。

- a. 商品已經結標或是取消：您提早結束拍賣或是取消拍賣，或是有人利用「立即買」直接購買該筆商品使商品結標了。
- b. 商品因違反使用規範而被取消拍賣：Yahoo 奇摩拍賣保留審核您商品的權利，若因該筆商品或會員帳號違反使用規範，可能導致商品被取消。
- c. 因系統問題造成廣告未啟動：若超過一小時廣告仍未出現，可能是因為系統發生異常狀況，導致加值廣告未被啟動，請立即檢附相關資料向客服中心反應。

5. 加值廣告完成購買後可以更改刊期嗎？

購買之後不能更改購買項目，包含加值廣告及廣告曝光刊期。若欲選購，必須於前次廣告時間結束之後再行購買。



感謝您！想了解更多廣告投放及建議

您還可以透過[連連看小遊戲](#)了解您適合拍賣哪種拍賣廣告

前往拍賣大學 廣告資源中心 ▶

更多優惠廣告 前往廣告小舖 ▶