



拍賣加值廣告

操作指南

2023.12

| 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

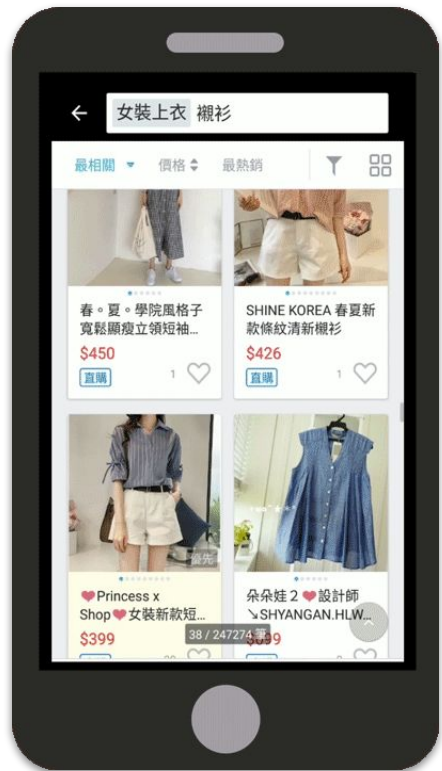
yahoo! 拍賣



[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 12 種加值廣告，含 7 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。

7 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。

成功案例-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 displays the '賣家管理 > 管理訂單' (Seller Management > Manage Orders) page. At the top right, there is a promotional banner for '萊爾富 免運!' (Lai Er Fu Free Shipping!). The main content area shows a search bar and navigation tabs for various order types. A specific order is selected, showing details such as the order number '2020/04/25 05:01:26' and a status of '付款狀態: 尚未付款 / 出貨狀態: 2020/04/26已出貨'. A table lists the order items, including a mobile phone. A yellow callout box at the bottom of the order details contains a congratulatory message: '恭喜你！買家因以下廣告曝光成交此筆訂單' (Congratulations! Buyer purchased this order due to the following ad exposure), followed by a link to '行動優先' (Action Priority).

廣告導流歸因計算邏輯

The screenshot displays two order details from a Yahoo! Auctions 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 visit the '商品管理頁' (Product Management Page).

Order ID	Order Date	Payment Status	Shipping Status	Buyer Name	Product	Quantity	Unit Price	Total Price	Payment Method	Order Status
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	[Redacted]	[Redacted]	現金	尚未付款
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]	[Redacted]	ATM轉帳	已出貨

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。



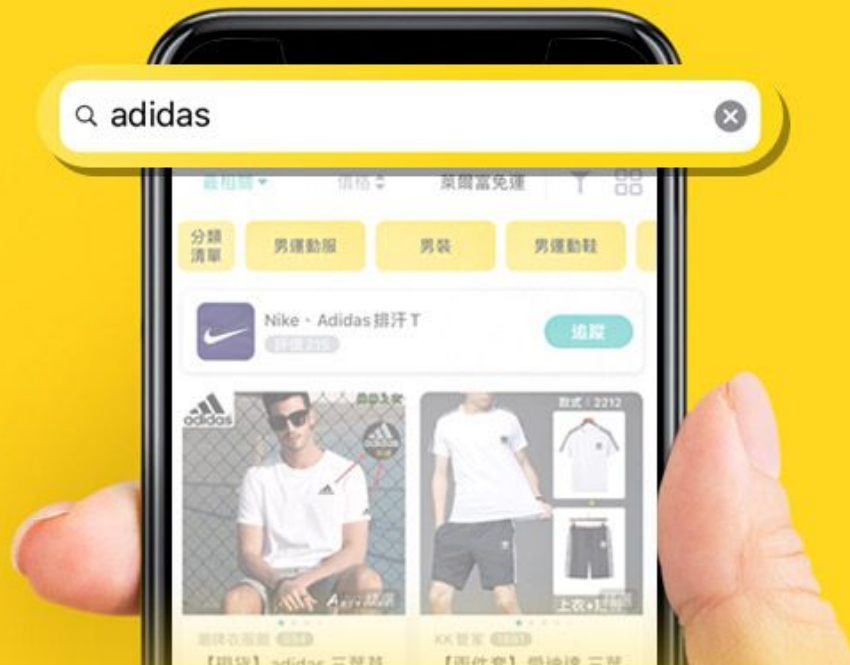
搜尋廣告說明

yahoo! 拍賣



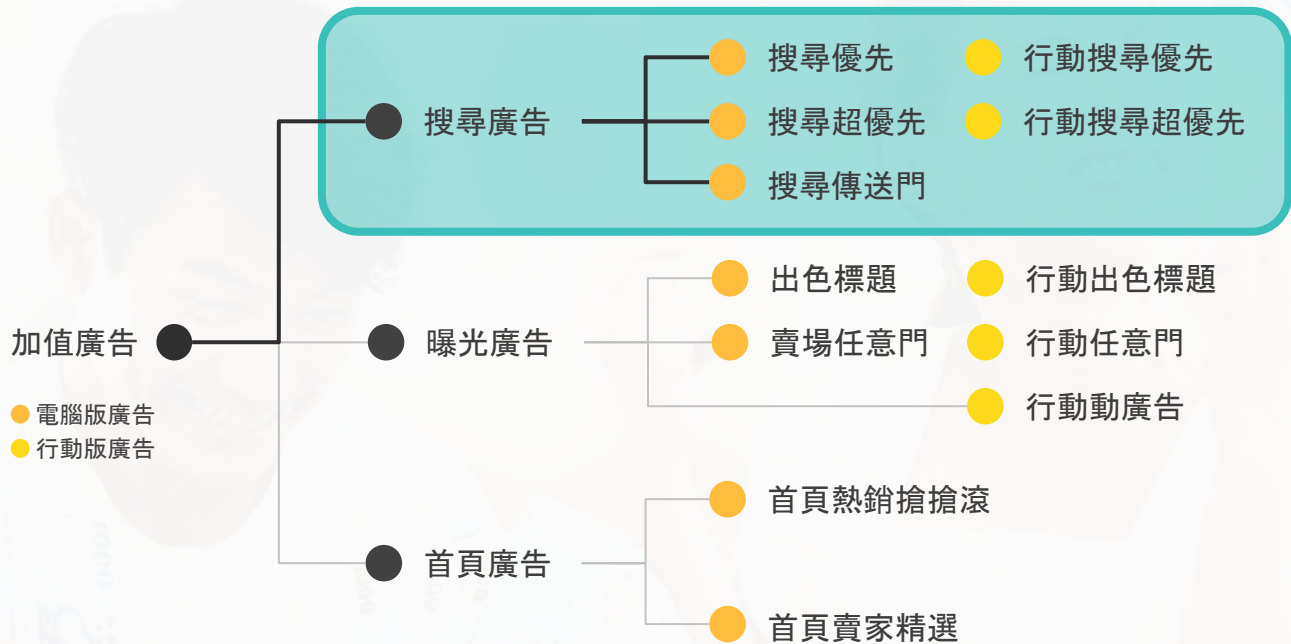
[返回目錄](#)

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



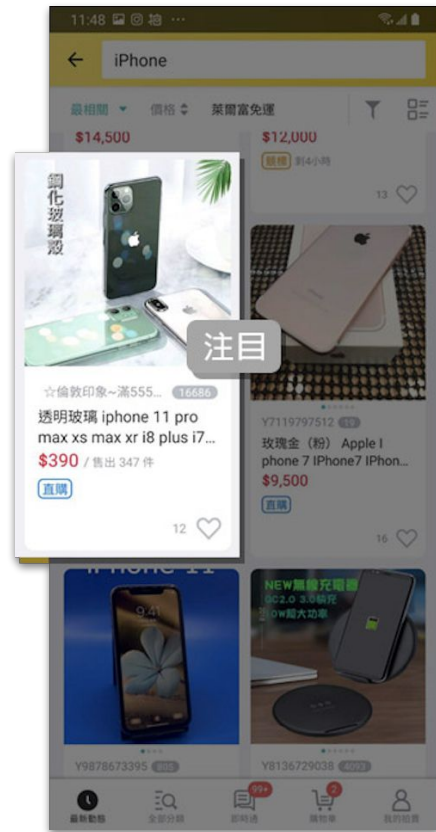
[返回目錄](#)

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。

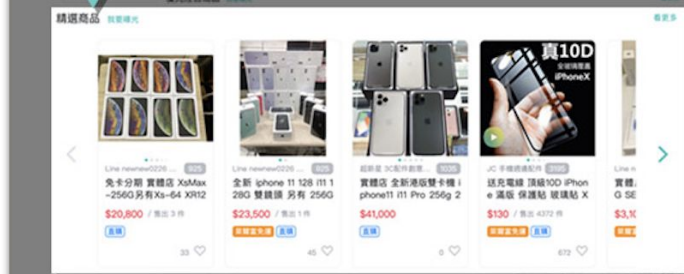
精選商品版位可左右滑動，至多顯示 12 則廣告商品，其餘廣告商品會顯示於「看更多」的頁面。

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](#)

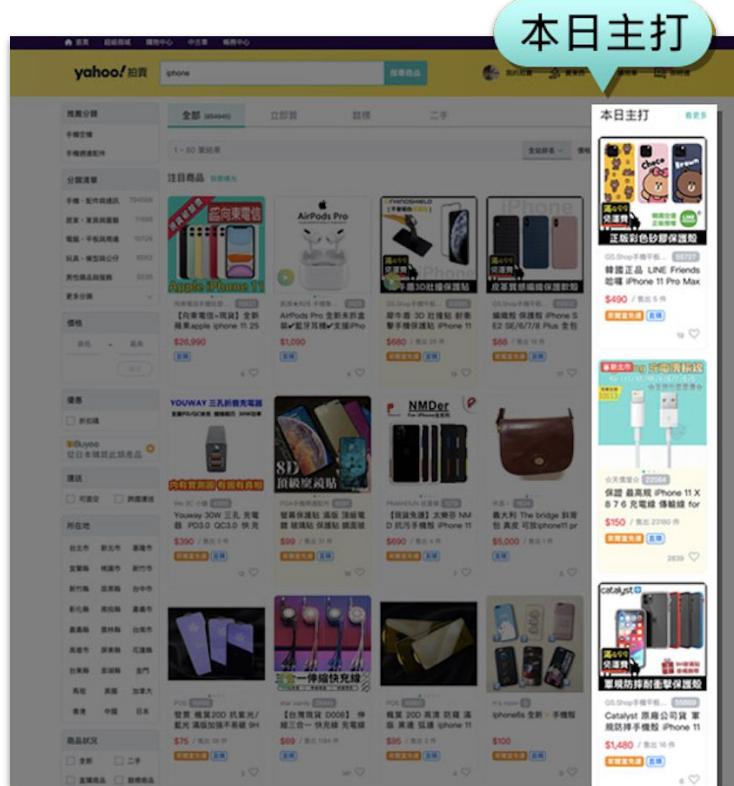
搜尋傳送門

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。



廣告小舖QRcode

感謝您！
想了解更多廣告優惠及活動

[前往廣告小舖 ▶](#)

[前往拍賣活動中心 ▶](#)