

본격적으로 매출 증대를 목표로 하는 셀러

게도해 매뉴얼

ebay

Ver. 1.0 / 2025년 11
월

본 매뉴얼의 해설 동영상은 여기!



<https://bit.ly/4pFr479>



<https://www.facebook.com/eBay.co.jp>



https://x.com/eBay_japan



https://www.instagram.com/ebay_japan?igsh=ODJ1b3Z5czl1NHZp

출품은 가능하다.

하지만, 매출이 생각만큼 늘지 않는 분께

이 매뉴얼은 기초를 배우고 실제로 판매할 수 있게 된 분이, 더 나아가 매출을 늘리기 위한 구체적인 액션을 60일 동안 습득하기 위한 '로드맵'입니다.

목표는 안정적으로 성과를 낼 수 있는 셀러

—상황에 따라 적절한 판단과 행동을 선택해 자연스럽게 매출로 연결할 수 있는 셀러입니다.

그럼 함께 매출 향상으로 가는 길을 걸어보겠습니다.

본 매뉴얼의 주요 독자

아래 모든 항목에 해당되며, 더 나아가 매출을 늘리고 싶다고 생각하시는 분

- ✓ 셀러 레벨이 'Above Standard' 이상인 분
- ✓ 판매 실적이 10건 이상인 분
- ✓ 주문 접수·포장·배송 등 기본 운영을 숙지하신 분
- ✓ 구매자에게 성실히 대응하며 큰 문제가 빈번히 발생하지 않는 분

해당되지 않는 분

- ✗ 셀러 레벨이 Below Standard
- ✗ 판매 실적이 10건 미만인 경우
- ✗ 출고 지연이나 문제 반발, 정책 위반 등으로 계정 건전성에 문제가 있는



기초편 도해 매뉴얼로

eBay 판매의 기초를 확실히 이해하고 신뢰받는 건전한 계정 상태를 구축합시다!
매출 증대 전략을 효과적으로 적용할
기반입니다.
<https://www.ebay.co.jp/sales-manual-download/>



이 매뉴얼을 읽고,
상황에 따라
최적의 행동을 취함으로써…



매출이 안정되어 자신감이 생겼다!

조사한 상품이 실제로 팔렸다!

하면 결과가 나온다는 걸 실감했어

어떻게 하면 매출이 오를까…?

자신에게 맞지 않는 걸지도…

알고리즘에 미움받는 건 아닐까…?

매출 UP 행동 습득하기

60일간의 로드맵

할 일은 많지만 어디서부터 시작해야 할지 막막하시죠.

이 로드맵에서는 매출 증대로 이어지는 액션을 **효과가 크고, 재현성이 높으며, 비용 부담이 적은** 것부터 순차적으로 진행할 수 있도록 설계했습니다.

무턱대고 후반부터 시작해도 효과는 극대화되지 않습니다. 꼭 Step1부터 순서대로 진행해 보세요. 무리 없이 성과를 실감하실 수 있습니다.



eBay 판매는 모험처럼 즐겨보세요!

작은 한 걸음부터 시작하세요

성공한 셀러들도 처음부터 완벽했던 것은 아닙니다. 상품을 등록하며 배우고, 개선을 거듭하며 조금씩 품질을 높여 매출로 이어져 왔습니다.

각각의 행동을 '하고 끝내는' 것이 아니라, 시도 → 반응 확인 → 개선을 반복하는 것이 중요합니다. 이 'PDCA'를 돌리는 것을 명심하세요.

eBay 판매는 마치 RPG의 모험과 같습니다



성공한 셀러는 먼저 한 걸음을 내디뎌 경험을 쌓고, 즉시 개선을 거듭합니다.
준비나 분석도 중요하지만, 행동과 개선을 반복하는 사이클이야말로 매출 상승을 위한 최단 경로입니다.

로드맵에 착수하기 전에 꼭 알아두어야 할 기본 지식



eBay의 "SEO"를 이해하자!

eBay의 SEO(검색 엔진 최적화)란 검색 결과에서 상위에 노출되도록 상품 페이지의 내용을 최적화하는 것을 의미합니다.

eBay 검색엔진에는 **구매자가 가장 관련성 높은 상품을 찾을 수 있도록 지원하는 메커니즘이** 있습니다.

eBay SEO는 키워드와 사진의 품질, 가격 설정, 판매자의 실적, 배송 및 반품 조건 등의 요소를 종합적으로 평가하여 검색 결과의 순위를 결정합니다.

이 시스템을 이해하고 **상품 등록 내용을 최적화하는 것을** SEO 대책이라고 합니다. SEO 대책을 수행함으로써 더 많은 구매자에게 발견되어 매출 증대로 이어집니다.

eBay SEO의 주요 평가 기준



관련성

키워드

상품 상세 정보

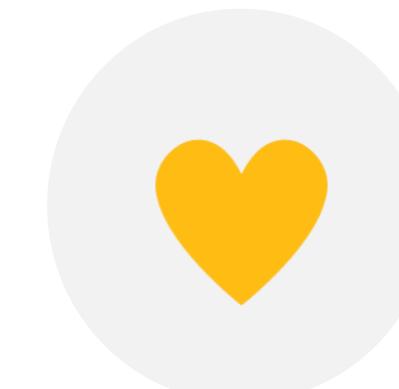


품질

보기 쉽고 이해하기 쉬운 이미지

지

매력적인 가격



신뢰성

긍정적인 피드백

높은 판매자 평점



편리함

빠른 배송/무료 배송

즉시 발송

△주의!!△

SEO 대책은 만능약이 아닙니다!

SEO 대책으로 검색 상위권을 노리는 것은 중요하지만, 그것만으로 매출이 결정되는 것은 아닙니다.
수요가 있는 상품인지, 경쟁사의 출품 상황에 따라 결과도 달라집니다.
중요한 것은 구매자에게 보기 쉽고 안심할 수 있는 판매를 준비하는 것입니다.

STEP1

DAY01-30

ebay

1-1. 상품 등록 수와 등록 빈도를 늘리자

출품 수가 늘어나면 고객에게 노출될 기회가 자연스럽게 증가하므로 판매 기회가 높아집니다. 대부분의 카테고리에서는 40개 이상의 상품을 출품하지 않으면 거래로 이어지기 어렵기 때문에, 잘 팔리는 셀러는 반드시 출품 수에 중점을 두고 정기적으로 출품을 습관화하고 있습니다.

Impression UP

상품 구색이 적은 가게

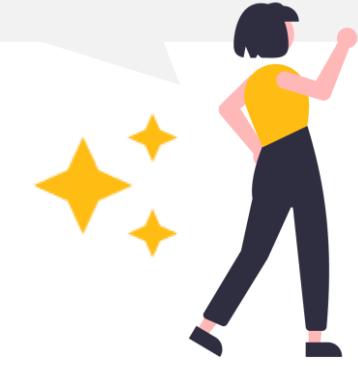
눈에 띄지도 않고, 가게로서의 매력도 없네



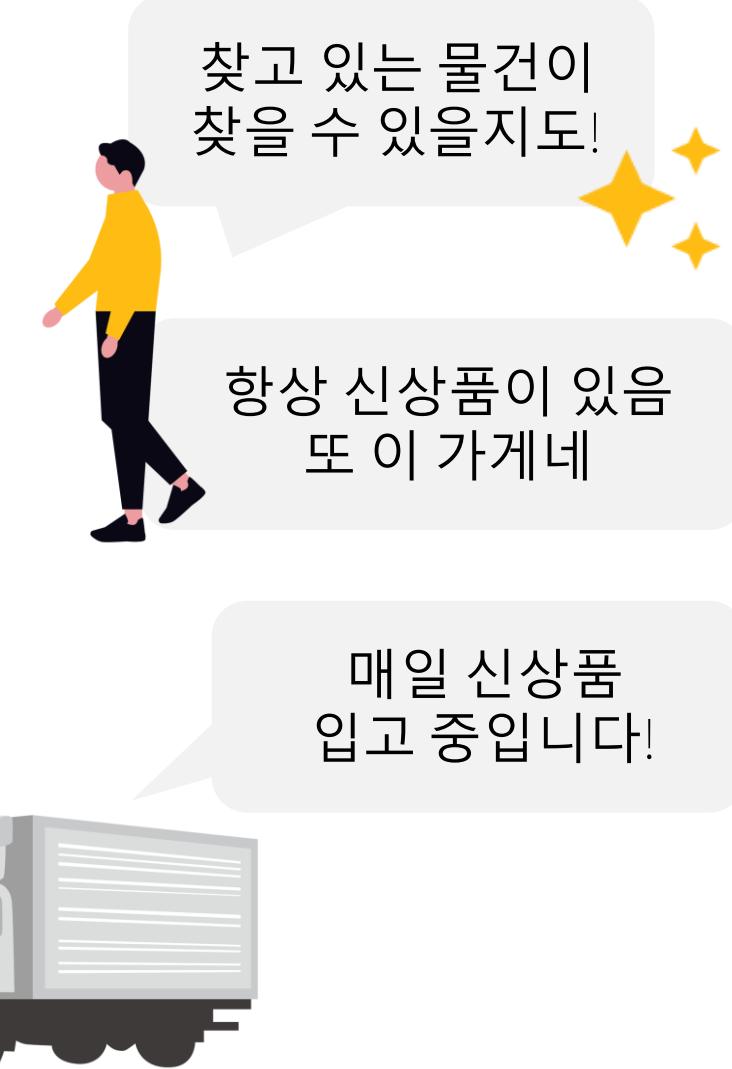
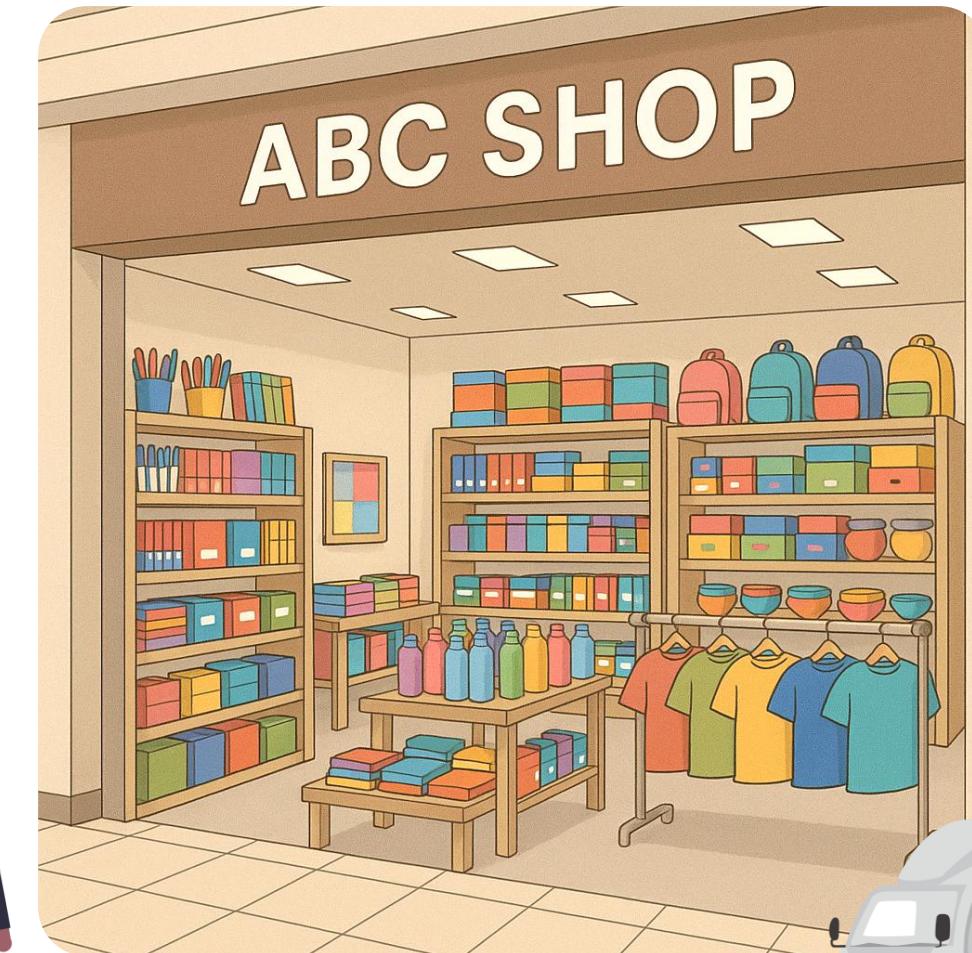
상품 구색이 풍부한 가게

출품만 늘려도 '품목이 풍부한 가게' 가 될 수 있다

덤으로 이것도 살까?



제대로 된 가게!
믿을 만해 보여



매일 신상품
입고 중입니다!

Point

출품 수를
늘리려면

1 지금은 수요를 확인할 수 없는 상품이나,
해외 수요가 있는지 알 수 없는 상품도 출품해 보세요

현지에서 이벤트나 트렌드가 시작되어 구매되는 경우도
덤으로 구매·묶음 구매... "어차피"라는 생각으로 함께 구매되는 경우
도

2 인기 상품이나 검색 수요
가

높은 상품을 출품하는
최신 수요 트렌드나 검색 횟수가
많은 상품을 확인할 수 있습니다.

URL: <https://eportal.eBay.co.jp/markets>

정기적인 출품을
루틴으로 습관화

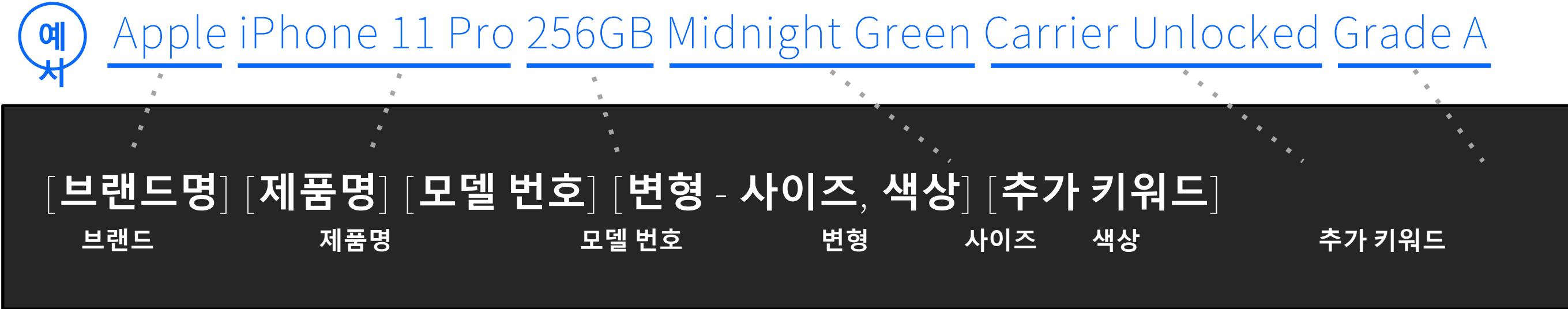
한 달에 한 번씩 한꺼번에 올리는 것보다
매일·매주 몇 개씩 올리는 게 SEO 상으로
도 추천

1-2. 상품 등록 품질 향상하기 | 제목

상품 품질을 높이는 데 있어 제목은 SEO의 가장 중요한 요소입니다. 철자 오류나 정보 부족이 있으면 검색에 노출되지 않아 큰 기회 손실로 이어집니다.
비용을 들이지 않고 개선할 수 있으며 효과도 크기 때문에, 우선 제목 개선부터 시작해 보세요!

인상 UP

페이지 뷰 UP



좋은 작성법

- 80자 중 최소 65자 이상 채우기
- 스펠링 오류가 없어야 함
- 구매자가 검색할 때 입력할 만한 관련 키워드가 포함되어 있음
- 브랜드명 · 모델번호 · 색상 · 카테고리명을 포함한다
- **(추천)** Korea이라는 키워드를 포함한다

나쁜 작성법

- 상품명을 모두 대문자로 표기하는 경우
- 별표(*) 등의 기호로 강조하고 있다



Point
**최적의 제목을
만들려면**

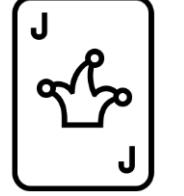
- AI 도구를 사용하여 맞춤법 오류를 확인하고 템플릿대로 생성합니다
- 어떤 단어가 좋을지 모르겠다면, eBay에서 유사한 상품을 찾아보세요

포켓몬 카드의 예로 들면…

포켓몬 카드 리자몽

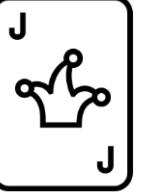
관련성이 높을수록 일치한다고 간주됩니다

NEW 포켓몬 카드 다크
리자몽
팀 로켓 1st 에디션 홀로
레어 4/82 중고



- 80자까지 가득 채워 작성
- 영어 이름으로 표기

포켓몬 카드
레이어
RIZARDON



- 철자 오류가 있는
- 대문자나 기호를 사용하고 있다

△ 주의!! △

같은 상품을 올려도,
제목이 부적절하면 표시되지 않습니다!

「구매자가 입력하는 검색어」와 「당신의 상품 페이지 내용 (제목이나 설명)」이 가까울수록, eBay 시스템이 「이것이 맞는 것」이라고 판단하여 검색에 표시됩니다.

「포켓몬스터 · 포켓몬 · Pokémon은 닌텐도 · 크리처즈 · 게임프리크의 등록상표입니다.」

1-2. 상품 품질 향상하기 | 이미지 최적화

이미지는 '매장의 쇼윈도'라고도 할 수 있으며, 첫인상을 결정하는 중요한 요소입니다. 그렇기 때문에 가능한 한 질 높은 사진을 많이 준비하세요. eBay에서 성과를 내고 있는 셀러들은 평균 8장 이상의 이미지를 게시하고 있습니다.

Impression UP
페이지 뷰 UP
전환율 UP

① 목록 | 클릭을 유도하는 이미지



목록에서 봤을 때, 어떤 것을 클릭하고 싶으신가요?



Point

**더 매력적인
상품 이미지로 만들기
체크리스트**

촬영 환경

- 심플하고 깔끔한 배경을 사용하세요
- 사진이 흐려지지 않도록 삼각대를 사용하세요
- 소품을 사용하지 않는다
- 부드럽게 확산된 조명을 사용하여 그림자를 방지

② 상품 페이지 내 | 구매 검토를 유도하는 이미지



※상품의 크기가 알기 어려운 경우,
동전이나 자를 상품 옆에 놓고 크기를 표시하세요
※배경이 있는 이미지는 Google에도 게재되지 않으므로,
첫 번째 이미지로 설정하지 않습니다.

가장 중요한 6 가지 포인트

Google 쇼핑 광고에서도 이 이미지가 중요합니다!

- ✓ 고화질 사진
- ✓ 8장 이상 게재하고 있음
- ✓ 다양한 각도로 촬영
- ✓ 흰색 배경이다
- ✓ 결함이 선명하게 찍혀 있다

편집 시

- 텍스트나 아트웍을 추가하지 않기
- 아이템이 화면의 80~90%를 차지하도록 트리밍한다
- 목록에 표시되는 순서대로 사진을 업로드로드하기 위해 파일명에 번호를 포함

1-2. 상품 품질 향상하기 | 아이템 세부사항과 설명 최적화

상세 정보는 구매자에게 친절할 뿐만 아니라 SEO 관점에서도 중요합니다. 특히 Product Identifiers는 상품의 신분증과 같습니다. 가능한 한 모두 입력하세요. Description은 SNS에서 말하는 해시태그(#)와 같은 역할을 합니다.

Impression UP

페이지 뷰 UP

전환율 UP

Item Specifics(상품 상세 정보)

발견되기 위한 정보 입력

Point
검색 결과
가 많은 항목
목 우선

검색이 많은 항목

재료, 프랜차이즈, 캐릭터, 브랜드, 크기, TV 프로그램, 제조 연도
트렌드 - 유형, 색상, 제품 식별자

예 카테고리 가전	• 제조사 • 모델 번호 • 모델 연식
예 카테고리 신발	• 크기 • 브랜드 • 색상

구매자는 이러한 정보를 사용하여 검색 결과를 좁힙니다

✖**입력 수가 적으면 검색 결과에 표시되기 어렵습니다**



HTML 템플릿 활용하기

- 테이블·굵은 글씨·제목을 사용해 정보에 강약을 줄 수 있음
- 브랜드 감·통일감을 연출할 수 있습니다
- 결합이나 주의사항을 명시하여 기대치를 적절히 설정할 수 있음

Description(상품 설명)

구매를 유도하는 안심 설명

Point
구체적으로
정확하게

The screenshot shows an eBay item page with a large 'X' over the photos. The 'ITEM SPECIFICS' section is visible, containing fields for Brand, Condition, Size, Color, and Material. Below it, the 'ITEM DESCRIPTION' section contains detailed product information in Korean, including a title, a list of features, and shipping details.

- ✓ 짧고 읽기 쉬운 단락·글머리 기호
- ✓ 중요 정보는 제목·굵은 글씨로 강조
- ✓ 상품 상태를 솔직하게 기재하여 반품 위험 감소
- ✗ 이런 행동은 NG
 - 부적절한 내용이나 모순된 정보 게재
 - 액티브 콘텐츠와 같은 금지 항목
- ✗ 설명 부족 시…
 - 상품 설명과 다른 이유로 한 반품률 증가
 - 문의로 이어져 상호 간 번거로움 발생
 - 구매 기회를 놓침

구체적인 사이즈를 알려주세요!

문의가 발생하게 된다

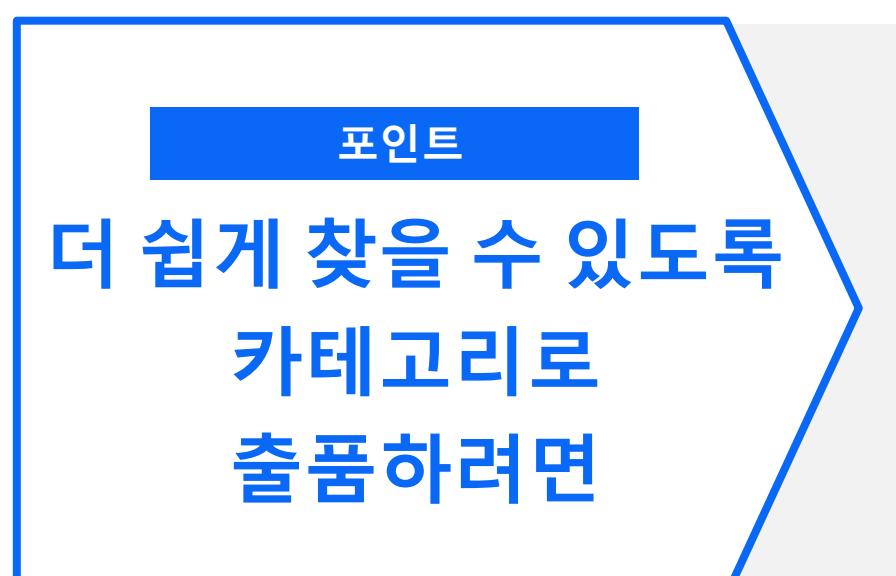
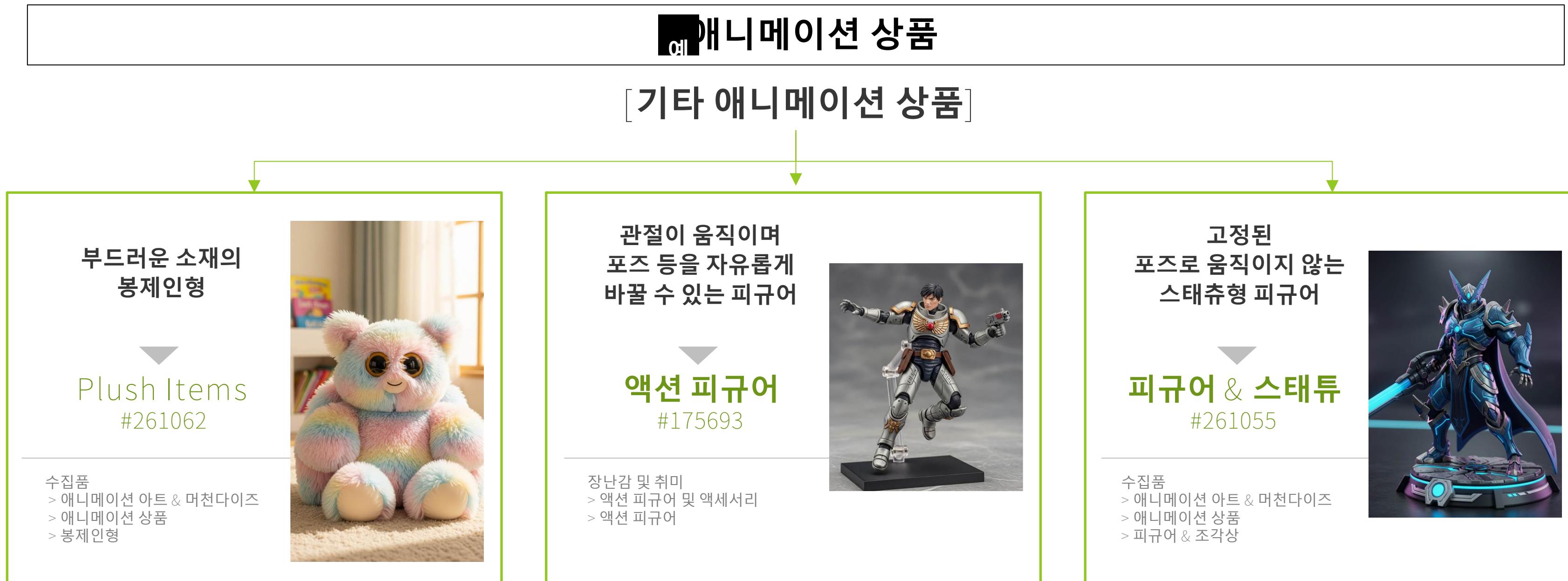
모바일화 대응 (스마트폰 화면에서 보기 쉬운 표시로)

- 글머리 기호로 정리하기
- 스마트폰에서도 접속하여 표시 상태를 확인해 보세요

1-2. 상품 품질 향상하기 | 상품 카테고리 최적화

카테고리는 '발견되는 입구'입니다. 구매자는 카테고리나 필터로 상품을 찾기 때문에 잘못 분류하면 구매자의 눈에 띄는 기회가 줄어듭니다. 관련 없는 카테고리에 상품을 등록하는 것은 eBay 정책에 위배되며 상품 평점이 하락합니다.

인상 UP



유사 상품의 등록을 참고하기

출품하고 싶은 상품 카테고리를 찾을 수 없거나 더 정확한 카테고리를 찾고 싶다면, 이미 유사한 상품이 어떻게 등록되어 있는지 조사하는 것이 효과적입니다.

✓ 키워드 검색

eBay 검색창에 키워드를 입력하고 제안되는 관련 키워드나 카테고리를 확인

구매자의 검색 행동에 적합한 카테고리 찾기

구매자가 어떤 단어로 상품을 검색하는지 파악하고, 해당 검색 행동에 가장 적합한 카테고리를 찾으세요

✓ 검색 제안

출품할 상품의 키워드로 eBay 내에서 검색하여, 상위에 표시되는 상품이나 인기 있는 상품의 카테고리를 확인

1-3. 상품을 리서치하자 | 3가지 도구

지속적으로 매출을 늘리기 위해서는 감에 의존하지 않고 데이터에 기반한 '잘 팔리는 상품'을 찾기 위한 리서치가 필수적입니다.
리서치 결과는 구매·출품·가격 결정의 의사 결정에 활용합니다.

인상 UP

고급 리서치 고급 검색		제품 리서치 제품 연구	소싱 인사이트 소싱 인사이트
개요	구매자가 검색하는 것과 동일한 시각으로, 시장의 출품·판매 상황을 조망할 수 있는 상세 검색 기능	상품별 「판매 실적 데이터」를 분석하여, 최적의 출품 조건을 도출하는 도구	카테고리 전체의 수요와 공급을 파악하고, 구매 및 상품 전략을 결정하기 위한 시장 분석 도구
이용 조건	무료로 누구나 사용 가능	판매자 계정 필수	Basic eBay store 이상 일부 데이터는 카테고리에서 일정 이상의 매출 실적이 필요
판매된 상품 데이터 기간	최대 90일	최대 3년	최대 3년
획득 가능한 데이 터	낙찰 가격 · 판매일 · 판매 개수 · 출품 형식 · 배송료 · 상품 상태 · 판매자 정보	판매 동향 · 평균 판매 가격 · 판매 가격 시세 · 평균 배송비 · 배송비 무료 출품 수 · 판매율 · 해당 상품을 판매한 셀러 총수 · 판매 형식	수요와 공급의 균형 · 트렌드 상품 · 경쟁 상황 · 키워드 트렌드
참조 URL	https://www.ebay.com/sch/ebayadvsearch	https://www.ebay.com/sh/research?marketplace=EBAY-US&tabName=SOLD	https://www.ebay.com/sh/research/sourcing-insights?marketplace=EBAY-US

✓ 제품 리서치

체크 포인트

	알 수 있는 사항	구체적인 액션
평균 판매 가격 Avg sold price	시장에서 판매되고 있는 가격의 시 세	• 해당 가격을 기준으로 판매 가격을 결정한다.
판매 수량 총 판매량	판매 수량 증감에 따른 인기 정도	• 판매량이 증가하는 상품은 구매량을 늘린다. 판매량이 감소하는 상품은 재고를 줄이고, 재고 리스크를 억제한다.
판매 실적이 높은 출품 정보	잘 팔리는 상품에 공통된 요소 제목, 사진 연출, 가격대, 아이템 세부사항 입력 방법 등	• 잘 팔리는 상품을 참고하여 상품 내용을 재검토한 다.
무료 배송 비율 평균 배송비 Free shipping	자신의 상품이 경쟁사에 비해 조건 면에서 열등하지 않은지 배송비 · 배송 조건 등	• 필요하다면 가격에 배송비를 포함하여 "배송비 무료"로 출품한다.

주의사항

- 중고품은 컨디션(상태)에 따라 가격이 크게 변동합니다. 따라서 이 페이지에서 소개하는 리서치 방법은 '신품' 또는 '상태가 일정하거나 예측하기 쉬운 상품'에 적합합니다.
- 도구상의 평균 가격은 극단적으로 고가 또는 저가인 상품(아웃라이어)의 영향을 받을 수 있습니다. 분석 시에는 여러 유사 상품을 비교하여 시세의 경향을 확인하시기 바랍니다.

✓ 소싱 인사이트

체크포인트

	알 수 있는 것	구체적인 액션
Great Opportunity 매지 부착 카테고리	수요에 비해 출품이 적음 =잘 팔리는 카테고리	• 배지가 붙은 카테고리를 우선적으로 구매 및 출품하여 경쟁이 적은 영역에서 판매 기회를 얻는다
1년간의 판매 트렌드 시간별 총 판매 품목	월별 트렌드를 살펴 "어느 시기에 판매가 잘 되는 지"를 예측할 수 있다	• 시즌별 트렌드를 보고, 잘 팔리는 시기에 맞춰 출품 시기를 조정하는
아이템 스펙별 노출 · 클릭 실적	구매자가 실제로 찾고 있는 정보 구매를 결정하는 요소	• 효과가 높은 조합의 상품을 출품 페이지에 반영한다. • 필수 · 인기 Item Specifics를 입력한다.

1-3. 상품을 리서치하자 | 각 도구로 할 수 있는 일

지속적으로 매출을 늘리기 위해서는 감에 의존하지 않고 데이터에 기반한 '잘 팔리는 상품'을 찾기 위한 리서치가 필수적입니다.
리서치 결과는 구매, 출품, 가격 결정의 의사 결정에 활용합니다.

노출 증가

페이지 뷰 증가

전환율 UP

구체적인 조작

1

동일한 조건의 판매자와 비교

제품 연구

- 추가 필터(검색 결과 화면 왼쪽)
>판매자 위치를 「Japan」으로 설정한다.

가능한 작업

일본에서 출품하는 셀러에게
필터링할 수 있으므로,
배송비·배송 조건이 자신과 동일한 경쟁사만 비교할 수 있습니다.

장점

현실적인 가격 설정 및 차별화 포인트를
정확히 파악할 수 있다.

2

검색을 세밀하게 제어하는

고급 검색

제품 리서치

- 완료된 리스트 검색에서,
검색 키워드에
「AND」「OR」「NOT」을 조합한다.

관련된 모든 아이템에서
특정 아이템만 제외한
검색이 가능하다.

노이즈를 제거하고,
특정 상품의 판매 동향이나
가격대를 정확히 분석할 수 있다.

3

미국 이외의 해외 시장의 수요를 조사

제품 리서치

소싱 인사이트

- Product Research에서 화면 우측 상단의 사이트 전환으로
「eBay UK」「eBay DE」 등을 선택한다.
- 소싱 인사이트에서,
화면 우측 상단의 드롭다운 메뉴에서 **각국 사이트를**
선택한다.

국가별
검색 수·출품 수·판매율을
비교할 수 있다.

어느 나라에서 수요가 강한지를 파악하고,
수출 전략이나 출품 우선순위의
참고할 수 있다.

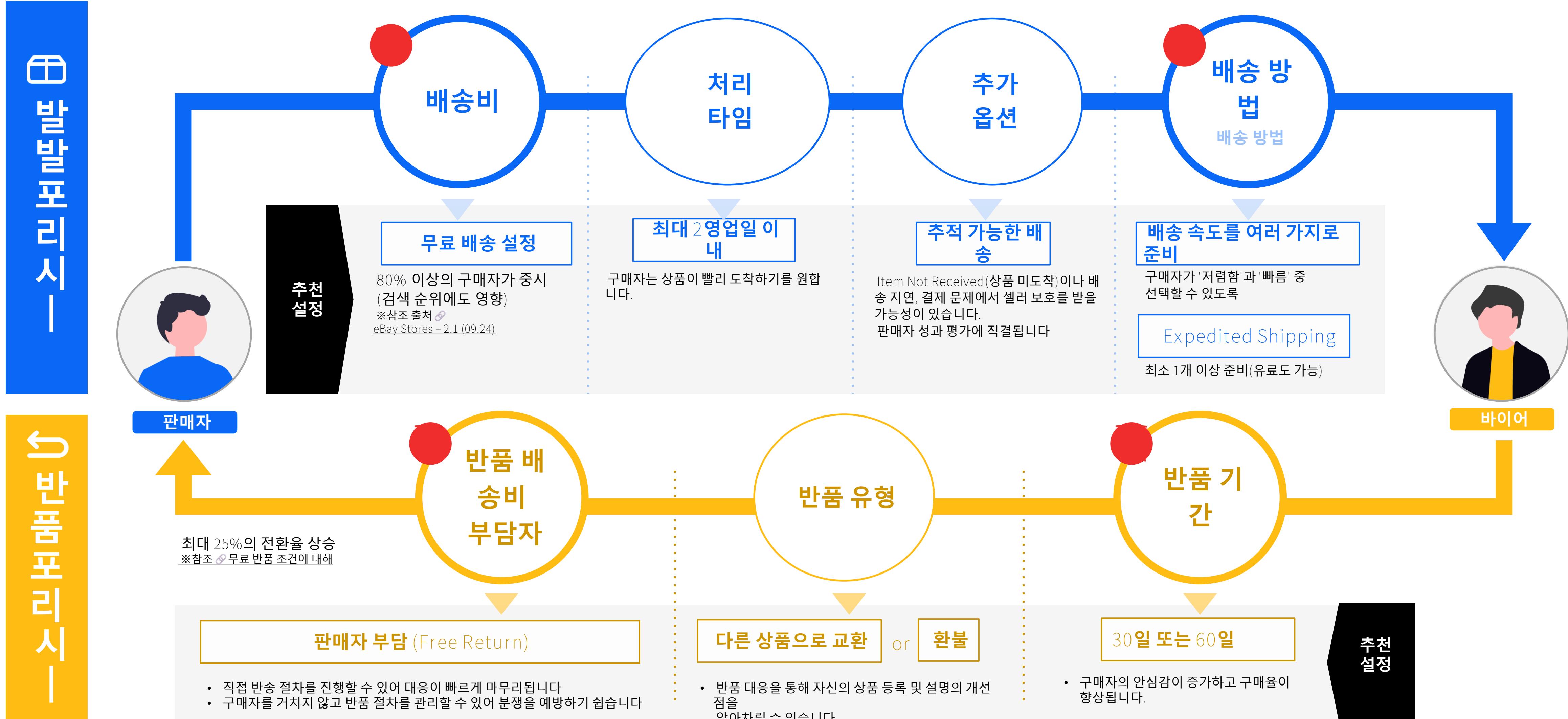
1-4. 발송·반품 조건을 재검토하자

원하는 상품은 빨리 받고 싶어 하는 일반적인 구매 심리에 따라, 처리 시간은 짧을수록 구매율이 높아집니다. 하지만 무리한 신속함으로 신뢰를 잃기보다는, 확실히 지킬 수 있는 발송일과 명확한 조건을 성실히 전달합시다.

인상 UP

페이지 뷰 UP

전환율 UP



※eBay 정책상 판매자에게 원인이 있는 경우 반품을 받아야 합니다.

STEP2

DAY31-60

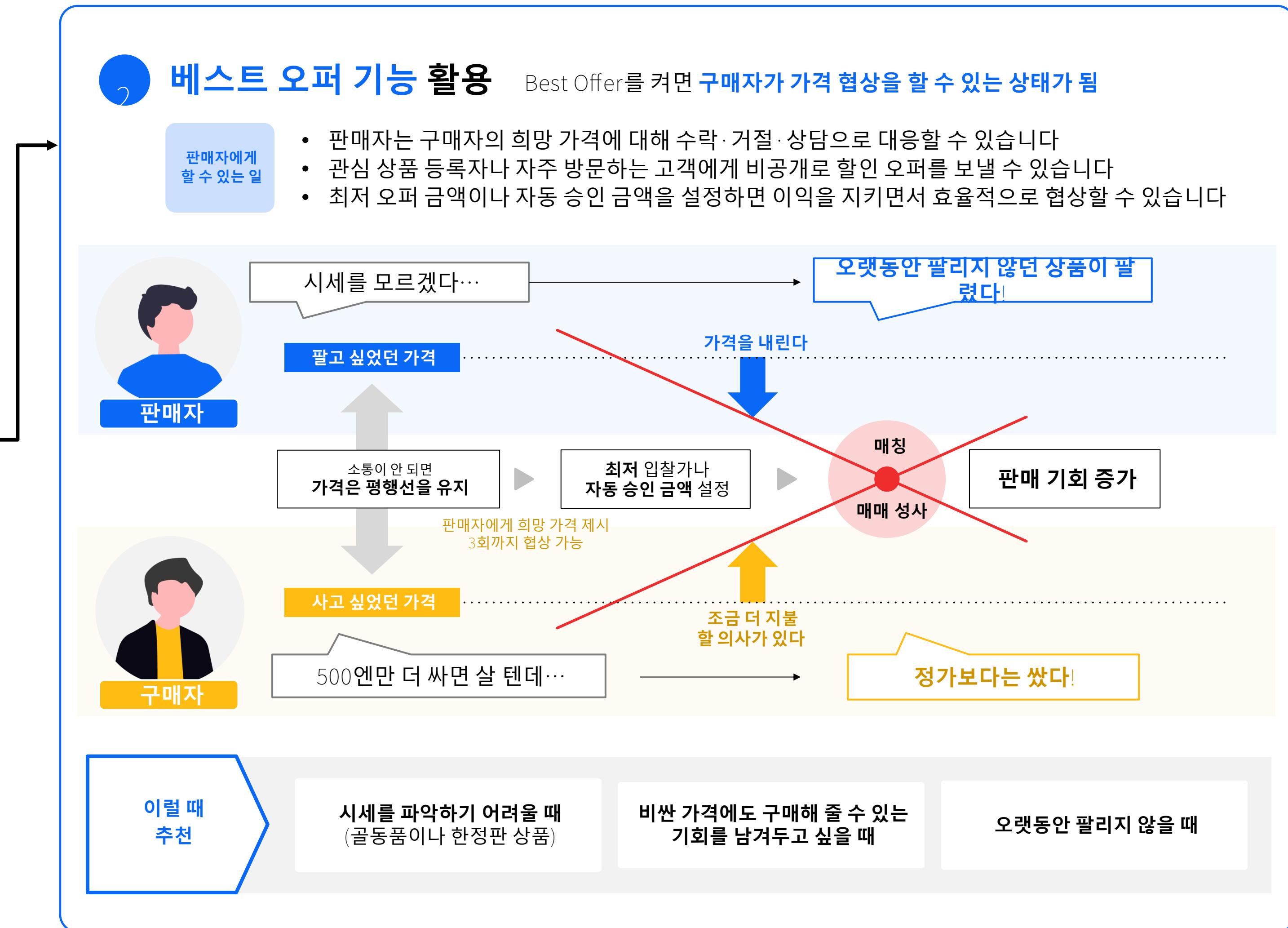
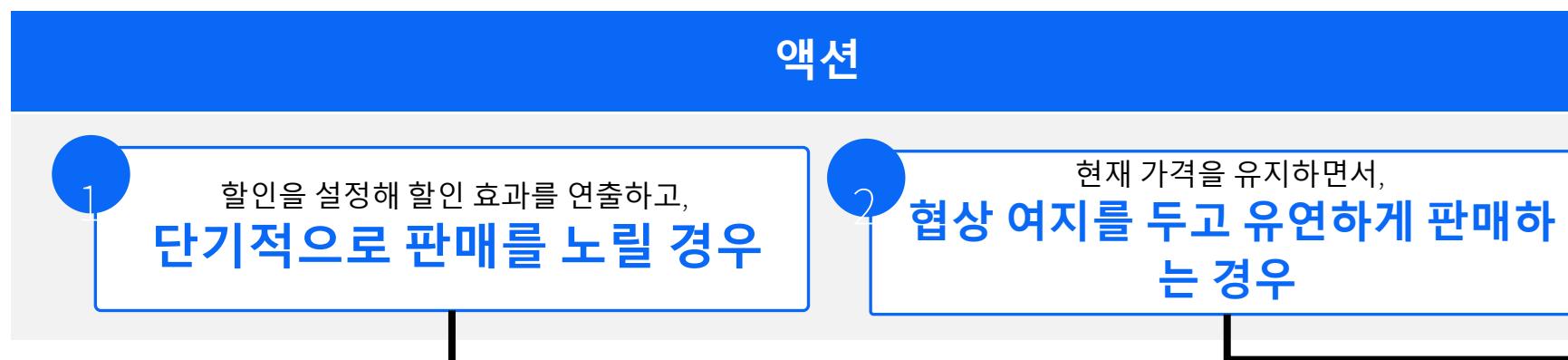
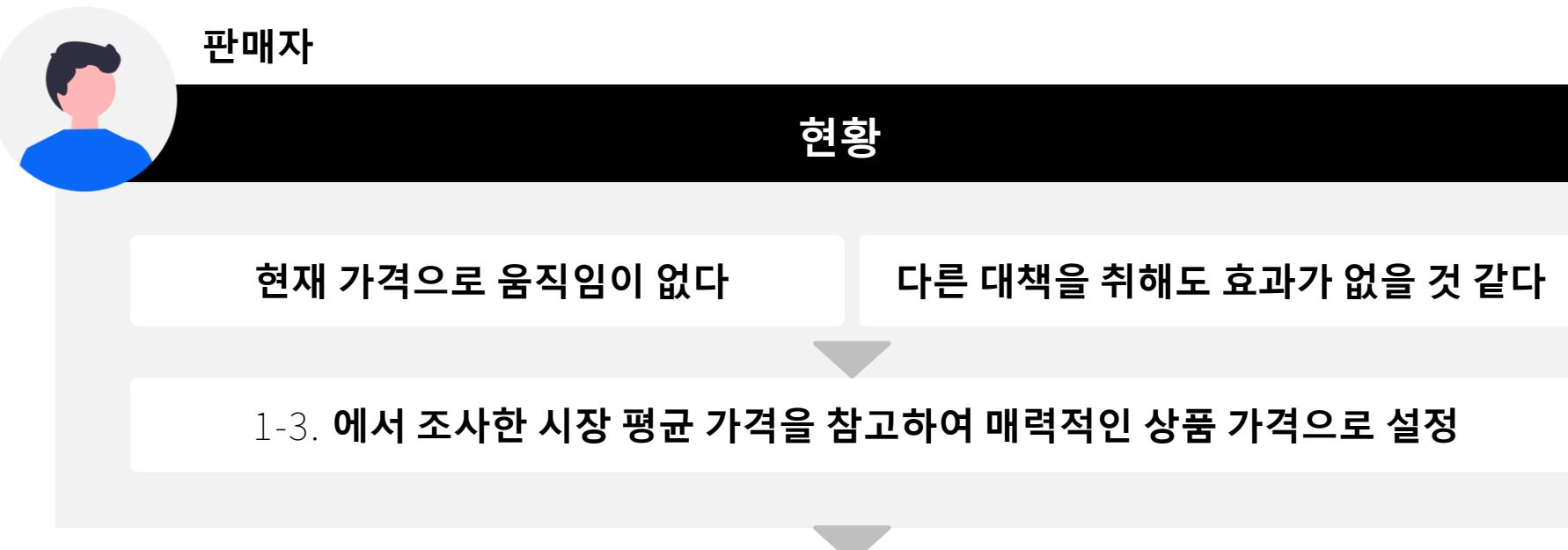
ebay

2-1. 적정 가격으로 설정하자

가격은 구매자가 '지금 이 상품을 살지 말지'를 결정하는 가장 큰 요소입니다. 적절한 가격 설정으로 매출 향상과 이익 확보를 동시에 실현할 수 있습니다.
1-3의 리서치 결과를 바탕으로 전략적으로 재검토합시다.

#페이지 뷰 증가

#전환율 UP



2-2. 마케팅 도구를 활용해 보자

세일 이벤트나 쿠폰은 구매자의 구매 욕구를 자극하여 "이왕이면 사자"라는 결정적인 후원을 만들어냅니다.

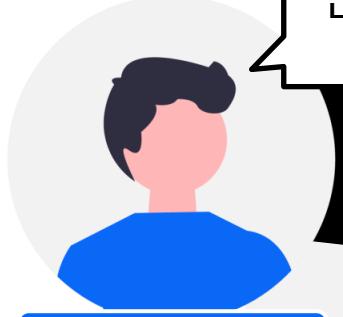
또한 기간을 설정함으로써 '지금 구매해야 하는 이유'를 명확히 제시하여 구매자 심리에 호소하는 효과를 강화할 수 있습니다. 이러한 전략은 경쟁사와의 차별화뿐 아니라

단골 고객 확보와 대량 구매·복수 구매를 촉진하여 1회 거래당 매출을 높이고 판매 효율을 향상시킬 수 있습니다.

#페이지 뷰 UP

#전환율 UP

마케팅 도구는 가격이 좋아 보일 뿐만 아니라, **다른 활용 방법도 있습니다!**



언제 사용할 수 있나요?

기존·관심을 보인 구매자에게 접근하고 싶을 때

셀러

Offer
구매자에게

상품에 관심을 보인 구매자에게 상품을 관심 목록에 추가하거나 열람한 구매자에게 할인 오퍼를 직접 전송

쿠폰
(비공개)

과거에 구매한 구매자·스토어 팔로워에게 코드를 보유한 구매자에게만 한정 할인 적용

힌트

- Offer to Buyer는 시간 제한이 있는 할인 제안을 보낼 수 있으며, 구매자는 96시간* 이내에 수락, 거절 또는 재제안(최대 5회)이 가능합니다.
*유효 기간: eBay.com/.co.uk는 96시간, 기타 사이트는 48시간.
- Coupons/Private)는 메시지나 뉴스레터를 통해 재구매를 유도하는 한정 쿠폰을 배포할 수 있습니다. "지난번 판매자에게서 다시 사고 싶다"는 생각을 하게 만듭니다!



판정기준

고객

이전에 거래했던 이 셀러로부터 연락이 왔다.
쿠폰도 받았으니, 여기서 다시 구매해 볼까.

이전에 구매해 주신
구매자를 재구매 고객으로 만들 수 있었어!

고객 단가를 높이고 싶을 때

(1인당 구매 금액)

상품 페이지에 표시되며 누구나 사용 가능

Order
Discount

장바구니 내 총 금액 및 수량에 따라 자동 할인
예 50달러 구매 시마다 5달러 할인

Volume
pricing

동일 상품의 수량에 따른 할인
예 25% 할인

쿠폰
(공개)

코드를 가진 구매자에게만 한정 할인 적용
예 추가 20% 할인 쿠폰

Shipping
discount
할인

조건 충족 시 무료 배송
※미국 판매자만 이용 가능
예 ~ 이상 주문 시 무료 배송

재고를 빠르게 회전시키고 싶을 때

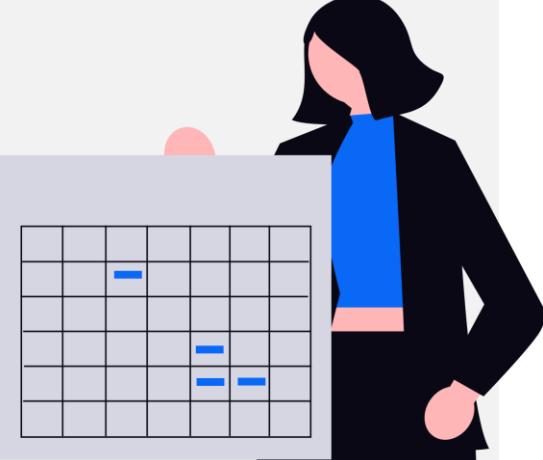
Sale event
(markdown)
)

어머니의 날이나 크리스마스 등 시기에 따라
기간 한정 할인

팁

세일 효과를 높이기 위해 SNS나 뉴스레터 기능
을 활용해 홍보하세요!

예 Was \$275.00 Save \$82.50 (30% off)
최종 세일



이왕이면 저렴한 지금 사자!

타이밍을 맞춰 세일을 설정했기 때문에
계획대로 상품이 팔렸다!

2-3. 광고를 활용해 보자 | 광고 전략

상품 최적화와 리서치로 기반을 다진 후, 노출을 더욱 확대하는 마지막 한 방이 광고입니다.
광고를 사용하지 않으면 경쟁이 치열한 카테고리에서는 묻혀 버립니다.

Impression UP

↙ 효과가 나타나고 있으므로 회수 가능 ↘



광고를 사용하지 않으면…

비슷한 가격대·조건의
동일한 상품이 나열되는 상태



- ✖ 자신을 발견하기 어렵습니다
- ✖ 검색 결과에 묻히기 쉬워진다

광고를 사용하면…

눈에 띄게 된
다



- ✓ 더 많은 구매자의 눈에 잘 띠는 위치에 노출
- ✓ 외부 사이트에서의 유입도 기대할 수 있음

Point
지금 광고에 투자해야 하
는
두 가지 이유

① 더 많은 구매자에게 발견될 기회가 증가한다

- 광고를 사용하지 않으면 경쟁이 치열한 카테고리에서는 묻혀 버린다
- eBay 사용자뿐만 아니라 Google 사용자도 찾을 수 있게 된다

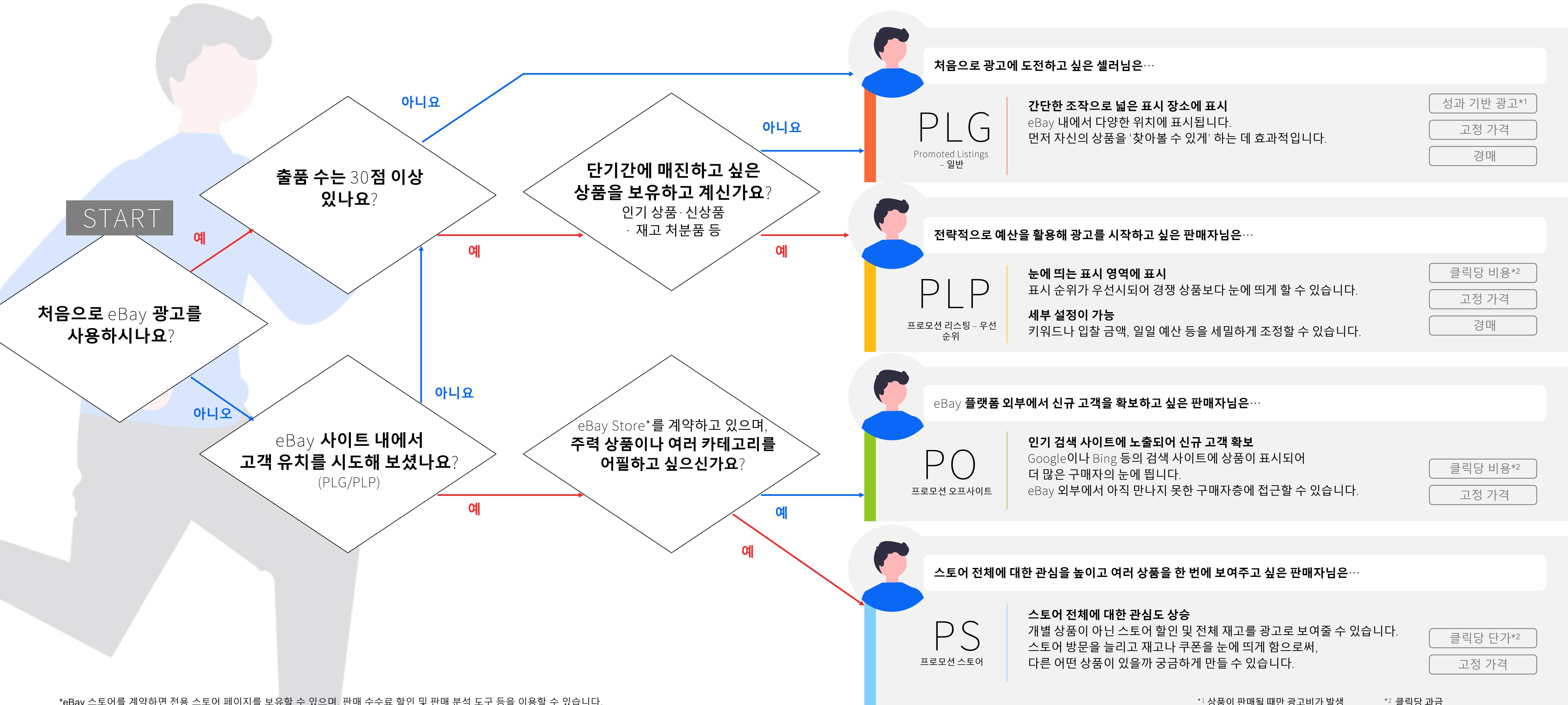
② 매출로 이어질 가능성을 높일 수 있습니다

- 실제로 매출이 평균 50%나 증가했다는 데이터가 있다
- 수요가 있는 상품에 적절히 광고를 하면 비용을 회수할 수 있다

2-3. 광고를 활용해 보자 | 추천 광고 유형 진단

자신에게 맞는 광고를 찾아 사용해 보세요.

Impression UP



2-3. 광고를 활용해 보자 | 광고비 배분 예시

셀러의 성장 단계나 목적에 따라 광고 사용법과 효과는 달라집니다.

자신의 판매 상황에 맞는 광고를 선택하고, 효과를 더욱 높이고 싶다면 여러 광고를 조합하여 운영하는 것이 효과적입니다.

Impression UP

단계에 따라 중점적으로 예산을 투입하는 광고 유형은 달라집니다.

광고 효과를 극대화하려면 여러 광고를 조합하는 것이 효과적입니다!



판매자 경
력

1~3개월

먼저 대표적인

PLC & PLF 부터!

프로모티드 리스팅스
제너럴(PLG)

프로모티드 리스팅스
프라이어리티(PLP)

프로모션
오프사이트(PO)

Promoted
Stores (PS)

포인트

- 상품이 판매될 때만 광고비가 발생 PLG를 기반으로 설정하자
- 키워드나 입찰가, 일일 예산 등을 세밀하게 조정할 수 있는 PLP에도 도전해 보자!

예산
배분

100달러의 경
우

70%
(70달러)

30%
(30\$)

40%
(40\$)

40%
(40\$)

20%
(20\$)

25%
(25\$)

50%
(50\$)

25%
(25\$)

- 메커니즘을 이해하고 키워드나 입찰 설정의 요령을 터득했다면, 가장 효과적인 PLP 비율을 높여보자!

스토어를 더욱
성장시키기 위해

20%
(20\$)

50%
(50\$)

20%
(20\$)

10%
(10\$)

- 기본 광고는 계속 운영하면서, 스토어 이름을 강조해 인지도를 확보하고, 브랜드를 조금씩 키워 나가자!

2-3. 광고를 활용해 보자 | Promoted Listings Priority

Promoted Listings Priority는 eBay 광고 상품의 일종으로, 입찰형 광고 포맷입니다.

검색 결과 등 눈에 띄는 영역에 우선적으로 노출되어 경쟁 상품보다 높은 노출을 얻을 수 있습니다. 광고 운영에 익숙해진 셀러일수록 입찰 조정으로 최적화하면 더 큰 효과를 기대할 수 있습니다. 이 페이지에서는 Promoted Listings Priority의 작동 방식과 활용 포인트에 대해 설명합니다.

노출 증가

타겟팅 방법 선택

스마트 타겟팅 Smart Targeting

- 일일 예산만 설정하면, eBay가 자동으로 타겟팅과 캠페인 설정을 최적화합니다.
- AI가 최적의 구매자에게 광고를 자동으로 전달하므로 설정 과정이 간소화됩니다.

추천 PLP를 처음 사용하는 판매자나 캠페인 관리에 시간을 할애할 수 없는 판매자

수동 타겟팅 Manual Targeting

- 판매자가 키워드, 키워드의 매치 유형, 입찰가를 개별적으로 선택하여 캠페인을 완전히 제어할 수 있습니다.
- 매주 키워드나 입찰가를 조정하는 것을 권장합니다.

추천 타겟팅하는 검색어를 명확히 이해하고 있는 경험 많은 판매자

먼저 스마트 타겟팅을 사용해 보세요!

키워드 특정 및 선정 전략

데이터 기반 키워드 발견

셀러 허브에서
다운로드 가능

확인할 수 있는 사항

- 실제 매출에 기여한 검색 키워드
※참고 마케팅 도구

제품 리서치

노출 및 클릭으로 이어지는
데이터 기반 키워드를 식별하고자 할 때

제안 기능 활용

"예상 밖의 검색 의도"에 대한 힌트를 얻고 싶을 때

- 지난 3년간의 판매 데이터
- 인기 상품의 키워드 및 가격대
- 경쟁사가 사용하는 제목 및 키워드
- eBay 검색창에 키워드를 입력했을 때
자동으로 완성되는 단어(제안)

선정 기준

관련성과 의욕의 높음

구매자의 구매 의욕과 강하게 연관된 구체적인 키워드에 우선순위를 부여하고, 타겟팅의 관련성을 향상시키세요.

키워드 의 양

목록마다 최소 10~15개의 키워드를 포함하는 것이 권장됩니다.

경쟁사 분석

키워드는 경쟁사의 제목이나 출품 내용을 참고하여 선정하지만, "잘 팔리는 제목의 복사 붙여넣기"로는 효과가 떨어집니다.

키워드 매치 유형 및 입찰 전략

부정 키워드

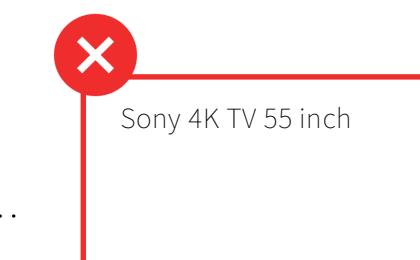
특정 용어가 포함된 검색에 대해
광고가 표시되지 않도록 설정하여
불필요한 클릭을 방지

부분 일 넓은 카테고리 있으면 표시

구문 일치

앞뒤에 다른 단어가 있어도
단어가 포함되어 있으면 표시

정확한 문법으로 동일하면 표시



입찰 전략

권장 CPC 입찰가를 가이드로 설정

키워드별로
"클릭당 최대 얼마까지 지불할 것인가"

2-4. 판매처를 더 넓은 세계로 확장하여 매출 증대를 노려보세요!

전 세계 바이어들이 eBay에서 쇼핑하고 있습니다. 다국적 진출은 효율적으로 매출을 확대할 수 있는 큰 기회입니다. eBaymag를 사용하면 미국 이외의 주요 7개국 eBay 사이트에 자동으로 동시 등록할 수 있으며, 재고와 가격도 자동으로 동기화됩니다.

【중요 공지】
현재(2025년 11월 기준),
eBaymag에서는 시스템 안정화를 위해,
신규 eBaymag 계정을 등록하는 경우
출품 및 설정 변경 등의 주요 기능은
일시적으로 제한될 수 있습니다.

Impression UP

eBay 공식 다국적 출품 도구 eBaymag



2년 만에 추가 매출이 두 배로
증가!!



주의사항

- 고정 가격 상품만 이용 가능: Buy it now로 등록한 상품만 이용 가능합니다. (경매는 이용 불가)
- 유럽 지역 판매 시 현지 판매 및 환경 정책을 주의하시기 바랍니다.
- 국가별로 준수해야 할 규정이 있으므로 시작 전에 반드시 확인하시기 바랍니다.
- eBaymag를 통해 다국 사이트에 상품을 등록할 때도 eBay.com의 판매 한도가 필요합니다.

eBaymag를 도입하면...

다국적 진출의 3가지 장벽을 극복할 수 있다!

eBaymag라면!

재고 동기화: 어느 사이트에서 판매되더라도 신속히 반영되어 판매 초과 위험이 경감된다
자동 번역: 상품 정보가 적절한 언어로 자동 번역된다

노출이
늘지 않는

검색 기회: 각국 사이트에 직접 출품하므로 현지 출품으로 취급되어
현지 셀러와 동등한 조건에서 검색됩니다

비용이
늘어남

이용료 무료: 외부 도구 이용료나 다중 계정 유지 비용이 불필요합니다.
지금은 출품 수수료도 무료입니다. (※2025년 기준, 적용 조건 있음)

Point
eBaymag를 처음 이용하시는 분께
이용하시는 분께 추천

우선 영어권부터 시작해 보세요.

- eBay 전체의 주요 구매자 시장은 미국·영국·호주이다. 거래량이 크고 판매하기 쉽다.
- 번역 리스크가 적습니다. 영어권은 '상품 제목·설명'을 그대로 사용할 수 있습니다.
- 일본의 출품 카테고리와 궁합이 좋다. 카메라, 시계, 애니메이션·게임 관련 제품은 영어권에서 인기 있다.

eBaymag

이용료 무료! 지금이라면 출품 수수료도 없습니다.
이용은 여기 <https://ebaymag.com/?locale=ja>



부록 (번외편)

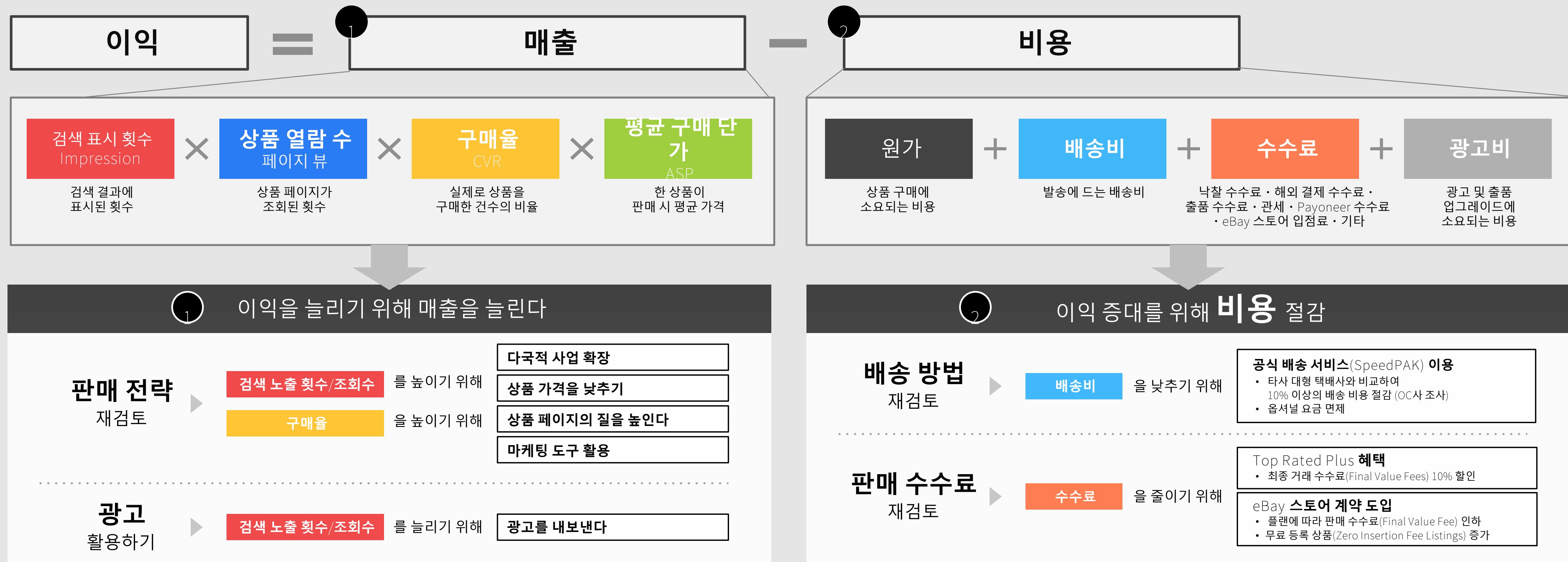
DAY60-

ebay

이익을 늘리기 위해 '비즈니스의 구조'를 파악하자

이익을 늘리는 방법은 간단히 두 가지다. 매출을 늘리거나, 비용을 절감하거나.

이 '매출 = 들어오는 돈'과 '비용 = 나가는 돈' 양쪽을 이해하는 것이 전략적으로 비즈니스를 추진하는 첫걸음입니다.



매출 구조를 이해하자

- ① 검색 결과 목록에 상품이 표시되고, ② 그중에서 상품 페이지가 클릭되며,
③ 최종적으로 구매되는 흐름입니다.

매출을 올리기 위해서는 먼저 검색 노출 횟수(Impression)를 늘려 상품 등록의 질을 높이고,
상품 페이지 노출 횟수(Page views)와 구매된 수(Sold)를 각각 늘려나가는 것이 중요합니다.



2가지 데이터 확인 방법

- 1 **브라우저에서 확인하기**
<https://www.ebay.com/sh/performance/traffic>

- 2 **Listing Quality Report(LQR)를 다운로드하여 상세히 확인하세요**
Listing Quality report Seller Hub > Performance > Traffic
오른쪽 상단에 다운로드 버튼이 있습니다.

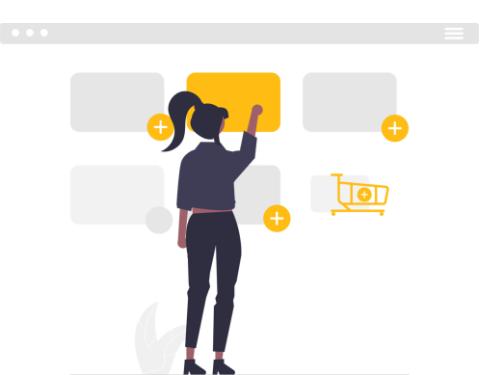
버튼이 없는 경우, eBay에 로그인한 후 아래 URL을 새 탭에서 엽니다.
<https://www.ebay.com/sh/performance/nsa/download-report?srt=undefined&listingSitelid=>

Point

클릭률(CTR)

표시된 상품이 얼마나 클릭되었는가?

클릭률(Click Through Rate) = 페이지 뷰 / 노출 수



Point

상품 구매율(CVR)

표시된 상품이 얼마나 구매로 이어졌는가?

판매 전환율(Sales Conversion Rate) = 노출 수 / 판매된 상품 수



개선 포인트를 찾는 방법을 이해하자

매출을 늘리고 싶을 때 중요한 것은 '대충 숫자를 훑어보는' 것이 아닙니다.

숫자를 분해하고 정리함으로써 지금 어디를 고치면 효과가 쉽게 나타나는지 자연스럽게 보입니다. 분석은 셀러 허브 > 광고 > 대시보드에서 확인할 수 있습니다.

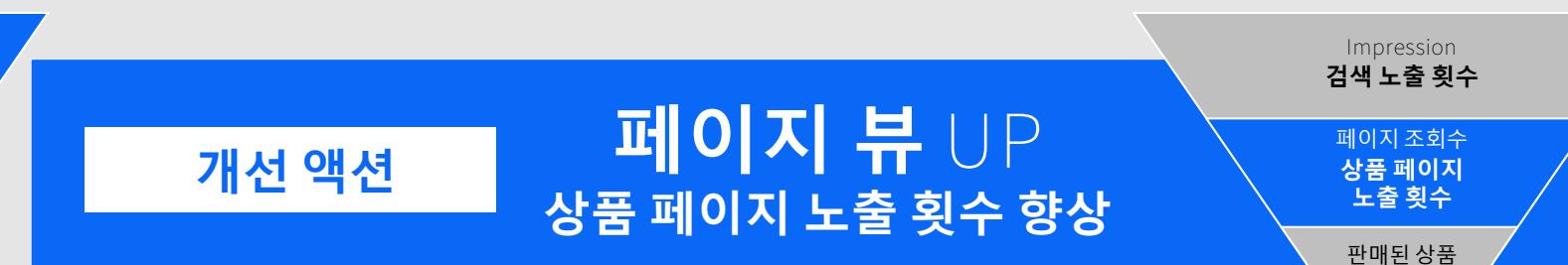


4 대책을 고려하다

※일례이며, 실제 대책은 여러 가지가 있습니다.
※매출은 복합적인 이유로 오르내리기 때문에, 이러한 시책이 반드시 매출 향상을 보장하는 것은 아닙니다.



액션 카테고리	구체적인 액션	상세
출품 수 · 빈도	출품 수를 늘리자	1-1. 출품 수와 출품 빈도를 늘리자
	정기적으로 출품하기	1-1. 출품 수와 출품 빈도를 늘리자
출품의 질	고화질 상품을 8장 이상 게재하기	1-2. 상품 등록의 질을 높이세요
	제목을 재검토하자	1-2. 상품 등록 품질 향상
	아이템 세부사항 작성률 높이기	1-2. 상품 등록 품질을 높이자
	고화질 상품 사진을 많이 게재하자	1-2. 상품 등록 품질 향상
	출품 카테고리 최적화	1-2. 상품 등록 품질 향상
	상세한 상품 설명 입력하기	1-2. 상품 등록 품질 향상
	무료 배송 적용하기	1-4. 발송 및 반품 조건을 재검토하자
신뢰성 및 편의성	배송 속도를 빠르게 하자	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	무료 반품을 적용하자	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	거래 수 증가 · Positive Feedback 수를 늘리기	
	탑레이티드 셀러로 승격 · 유지하기 Top Rated Plus 대상 상품 증가	탑레이티드 플러스 대상 상품 늘리기
	좋은 계정 상태 유지 (BBE · 서비스 지표)	
광고 · 판촉	eBay 광고(eBay Ads) 설정하기	2-3. 광고를 활용해 보자
다국적 확장	다국적 확장하기	
기타	경매 출품을 활용하기 (기한이 가까워지면 노출 증가)	



액션 카테고리	구체적인 액션	상세
신뢰성과 편의성	제목 재검토	1-2. 상품 품질 향상
	고화질 상품을 8장 이상 게재하기	1-2. 상품 등록 품질 향상
	무료 배송 적용하기	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	배송 속도를 빠르게 하자	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	무료 반품을 적용하자	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	긍정적 피드백 수를 늘리자	
	탑레이티드 셀러로 승격 · 유지하기 탑레이티드 플러스 대상 상품 늘리기	
가격 전략	적정 가격 설정하기	2-1. 적정 가격으로 설정하자
	베스트 오퍼 제공하기	2-1. 적정 가격으로 설정하자
마케팅 도구 활용	세일 이벤트	2-2. 마케팅 도구를 활용해 보자
	무료 배송 설정	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	처리 시간 단축	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
광고 활용	추적 기능이 있는 배송을 권장합니다	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	eBay 광고(eBay Ads) 설정하기 대상 상품 늘리기 설정 요율 올리기 설정 예산을 늘리자 키워드 단가를 올리기	2-3. 광고를 활용해 보자

전환율 상승
구매율 향상

```

graph TD
    A[노출  
검색 노출 횟수] --> B[페이지 뷰  
상품 페이지 표시 횟수]
    B --> C[판매된 상품 구매 수]
  
```

액션 카테고리	구체적인 액션	상세
출품 품질 (상품 정보의 충실화)	아이템 세부사항 작성률 높이기	1-2. 상품 등록 품질 향상
	상세한 상품 설명 입력하기	1-2. 상품 등록 품질 향상
	고화질 상품 사진을 8장 이상 게재하기	1-2. 상품 등록 품질 향상
	수요가 높고 아직 출품이나 경쟁이 적은 상품을 출품하자	1-1. 출품 수와 출품 빈도를 늘리자 1-3. 상품을 리서치하자
	적정 가격 설정하기	2-1. 적정 가격으로 설정하자
	베스트 오퍼 설정하기	2-1. 적정 가격으로 설정하자
	무료 반품을 적용하자	1-4. 발송 및 반품 조건을 재검토하자
신뢰성과 편의성	무료 배송 적용하기	1-4. 발송 · 반품 조건을 재검토하자
	배송 속도를 높이기	1-4. 발송 및 반품 조건을 재검토하자
	탑레이티드 셀러로 승격 · 유지하기	
	거래 수 증가 · Positive Feedback 수 증가	
	판매된 상품 수 표시 (과거 판매 실적을 표시하여 상품 및 매장의 신뢰도 향상)	품절 옵션 활용
마케팅 도구 활용	세일 이벤트 주문 할인 배송 할인 대량 구매 가격 코드 쿠폰 구매자에게 제안	2-2. 마케팅 도구를 활용해 보자
외부 고객 유치	SNS 활용	
고객 단가 향상	세트 판매(번들 판매) 실시 멀티 바리에이션 활용 뉴스레터 발송	
리피터 전략	정성스러운 고객 응대 및 포장 개선	

로드맵 완주 후에는
꾸준한 개선 사이클을
지속해 주세요.



SNS · 소셜 기능

ebay

「이런 상품 팔릴까?」 직접 고객을 모으자!

틈새 상품은 구매자에게 검색어가 떠오르지 않는 경우가 많습니다. 구매를 유도하려면 '발견되도록 노력'이 필요합니다.

많은 사람이 보는 SNS에서 직접 홍보하세요. eBay의 소셜 기능이라면 번거로운 게시물 관리나 확산도 쉽게 할 수 있습니다.



검색되기 어려운 상품의 예시



출품해도 봐주지 않겠지…
어떻게 하면 발견될까?

이 상품을 더 많은 사람들에게 알리고
게 하려면 어떻게 해야 할까?

판매자

바이어에게 발견되지 않거나 구매되지 않을 때는…

eBay 소셜 기능을 활용하세요!

커스텀 게시글 생성

AI 도구(ChatGPT 등)로 영어 게시글 작성 및 관련 해시태그를 만들어 보세요!

게시물 스케줄 설정

가장 주목받는 게시 시간대를 선택하여 최대 참여도를 노려 게시물을 공개할 수 있습니다.

여러 플랫폼에 동시 게시

모든 게시물을 하나의 페이지에서 관리하여 효율성을 높이세요.

자동 게시 설정

한 번 설정하면 새로운 상품을 SNS에 자동으로 게시할 수 있습니다.

주요 인사이트 확보

SNS에서 상품 페이지, 스토어, 카테고리 페이지를 방문한 구매자 수 등의 상세 정보를 확인할 수 있습니다.

활용 방법 예시

동영상을 활용하여 상품의 매력을 "체험 스토리"로 전달하세요!

Point

추천 해시태그 예시
#MadeInJapan #Japan
#JapaneseCulture
#일본방송
#티리추얼 #티타임
#마음챙김의순간 #자기관리

일본 장인의 집착!
이 다도구는 구입할 수 있나요?
일본의 차 문화를
집에서도 체험하고 싶어요!

계절이나 해외 이벤트에 맞는 게시물로 '지금 당장 갖고 싶다'는 욕구를 이끌어내세요!

Point

추천 해시태그 예시
#낚시시즌 #크리스마스
#휴일선물 등...

Get Ready for
여름 이벤트를 준비하세요!
호수가의 봄 아침 ☀ 잠
잔한 물 신선한 공기, 그
리고 내가 가장 좋아하는
일본 낙식대.

제작이나 해외 이벤트나 계절 트렌드 와 상품 체험을 결합해 보세요!
미국에서는 시기나 화제에 맞춘 게시물이 확산되기 쉬우며 구매 의욕도 높아집니다. 해당 시기에 맞는 '즐기는 방법'이나 '추천 아이템'으로 소개해 보세요.

팬 굿즈 · 애니메이션 관련은 화제성과 커뮤니티에 퍼지는 게시물을!

Point

추천 해시태그 예시
#애니메이션 수집품 #만화
상품
#JapanExclusive

이전에
영화에서 본 캐릭터야!
이 캐릭터 굿즈,
계속 찾고 있었어!

팬의 공감과 열정을 이끌어내는 게시물을 올리자!
해외 애니메이션 · 만화 팬들은 '공감 · 발견 · 한정감'에 강하게 반응합니다. 상품 설명보다 '팬으로서의 마음'을 전하는 게시물이 효과적입니다.

고집과 세계관을 이야기하며, 공감으로 팬을 끌어모으자!

Point

추천 해시태그 예시
#HandmadeArt #WabiSabi
#ArtCommunity #ShareYourStory
#CreativeJapan #Collectorsitem

일본에 이런
상품이 있구나!
내 방에 장식하고 싶어!
어디서 살 수 있나요?

판매 보다 「스토리 전달」로 확장하자!
제작 과정이나 고집을 인스타그램 · 펍터리스트 · 유튜브 등에서
공유하면 공감에서 팔로워가 팬, 그리고 구매자로 이어집니다.

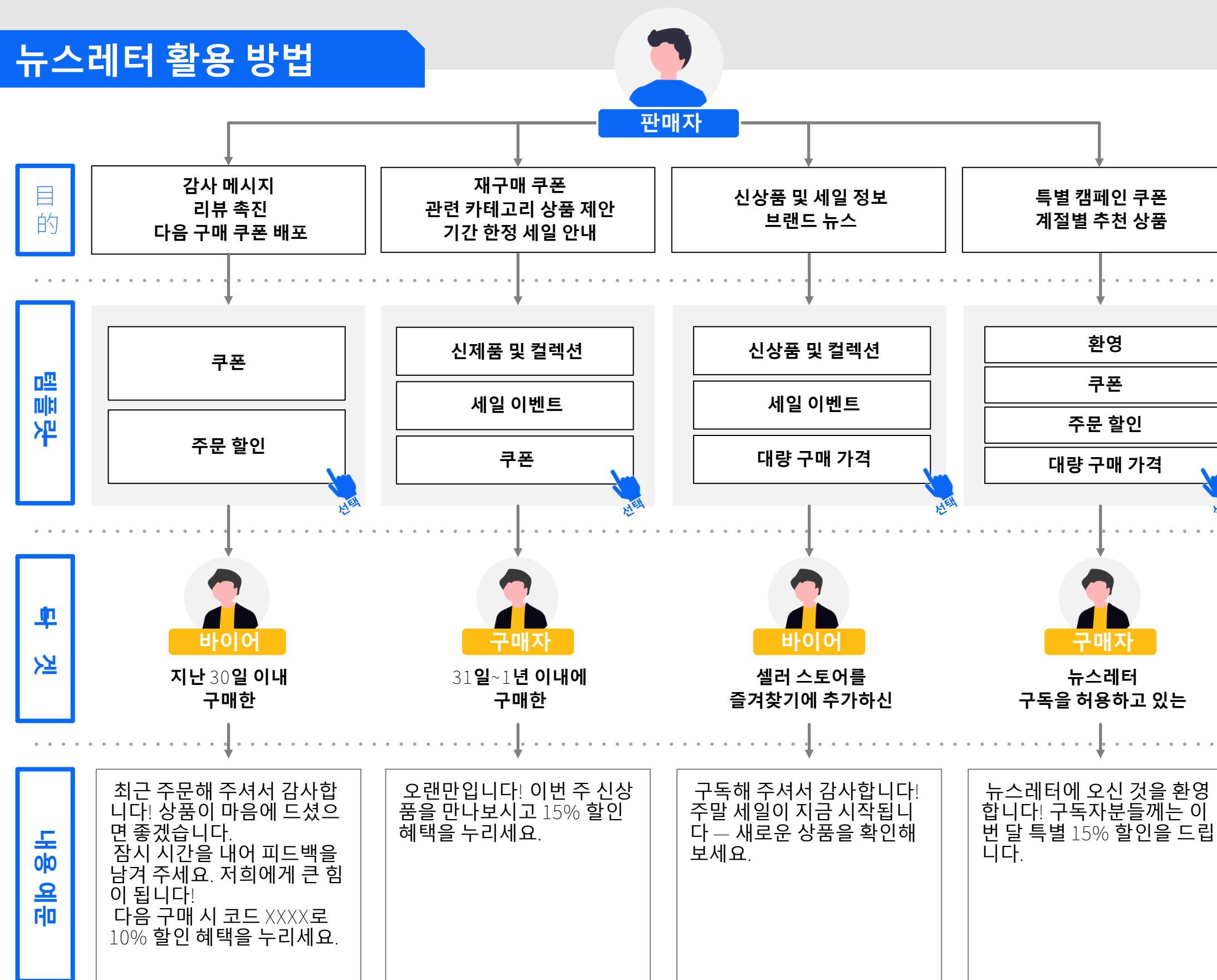
응 **제작한 쿠폰이나 세일 정보를 SNS로 발신!**

SNS를 통한 홍보로
eBay 외부 구매자에게도 폭넓게 도달하여 효과를 극대화할 수 있습니다!

한 번 접점을 가진 구매자에게 접근!

정기적인 커뮤니케이션으로 관계를 발전시키자

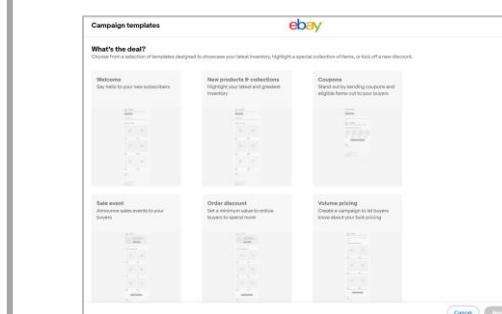
뉴스레터 활용 방법



작성 절차

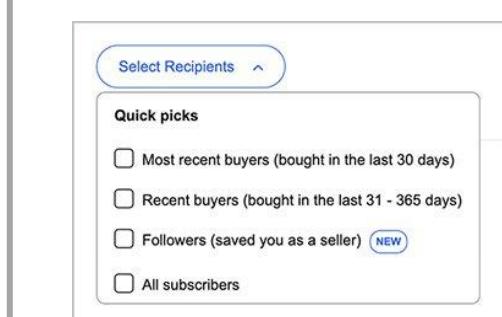
스토어 탭 > 뉴스레터

목적에 맞춰,
적절한 템플릿을
선택하세요



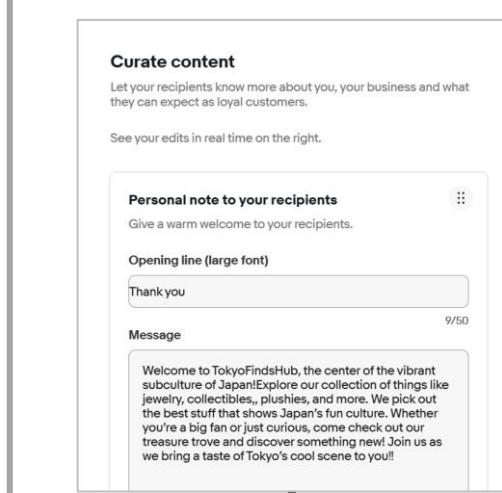
수신자 선택

레터를 발송하고자 하는
타깃 선택



콘텐츠 선별

예문을 참고하여
짧은 메시지를 작성하여
구매자에게 전송하세요



커뮤니케이션으로
관계를 구축하고, 구매로 이어지게
하라



세일이 시작된다

쿠폰이
있다면 한번 볼까

Preview

Sender : store-newsletter@ebay.com
Recipient(s) : All subscribers
Email subject line: Enjoy a coupon from us!

Sellsomething
Sellsomething123
73K Followers 99.4% Positive feedback 55k Items sold

Save 20% off \$50 or more with code SAVETODAY

Kick off this summer right! Expires March 31, 2022. Max discount \$100. Exclusions apply. Terms & conditions.

See eligible items

만든 쿠폰이나 세일 정보를 뉴스레터로 발신!

수고를 들임으로써, 더 많은 구매자에게 도달할 기회가 넓어집니다.

판매자

Check out eligible item(s)

Beach Bag in brown \$39.99

Red Nike running shoes \$50.95

경쟁이 치열할 때 일수록 '판매 방식'으로 차별화를 꾀하자. 가격 외의 노력으로 구매율·단가·만족도를 높이세요!

고객 데이터를 통해 인기 있는 조합을 분석하여 구매자가 원할 것 같은 상품을 함께 제안하세요. 슈퍼마켓 진열대에서는 야채 근처에 냄비용 스프가 진열되어 있습니다. 이럴 때 "이왕 하는 김에 스프도 사두자"고 생각하게 되는 것처럼, eBay에서도 관련성 있는 상품을 함께 진열함으로써 '덤으로 구매'하는 구매율을 높일 수 있습니다.



카메라를 구매한 고객은 또 무엇이 필요할까?
장비 유지보수용 용품인가?

판매자



마침 갖고 싶었던 게 생각났어!
한꺼번에 사면 배송비도 절약할 수 있으니 여기서 사자

구매자

세트 판매의 장점

- 1 배송비를 저렴하게 유지할 수 있음
- 2 이익률이 상승한다
- 3 단품으로는 팔리지 않았던 상품이 판매된다
- 4 동일 상품을 판매하는 경쟁사로부터 눈에 띄게

세트 판매 4 가지 방법



꼭 알아두자!

1 필요한 물품을 한꺼번에 제안 조합 판매 일괄 판매	3 관련 아이템 동시 제안 부속품 포함 판매 추가 판매
2 묶음 구매로 할인 혜택 강조 묶음 판매 수량 세트	4 다음 구매 유도 관련 상품 제안 크로스셀 제안

상세 | 다음 페이지

세트 판매 | 4가지 방법

ebay

1 조합 판매(일식 판매)

필요한 물품을 1세트로 구성하여 판매.
수령 후 바로 사용할 수 있어
구매자에게 '안심감'을 줄 수 있습니다.

- 구체적인 예
 • 트레이딩 카드 세트
 : 카드 본체 + 슬리브 + 케이스
 • 게임기 세트
 : 본체 + 컨트롤러 + 배선 일체

- 판매 방법**
- 1개의 리스팅에
「세트 내용」을 상품 설명 · 이미지로 명기

출품 화면 이미지



2 묶음 판매(수량 세트)

동일 상품을 여러 개 묶어 판매.
묶음 구매로 '할인 효과'를 연출함으로써
구매로 이어지기 쉽습니다.

- 구체적인 예
 3매 세트 · 5개 팩 등 묶음으로 출품
 • 칫솔 세트: Toothbrush Value Pack 10 pcs
 • 카드 세트: Lot of Cards

- 출품 방법**
- 하나의 리스팅에서 수량을 설정하고,
「3매 세트」 「5개 팩」 등으로 명시
 - 볼륨 가격을 설정하고 수량 선택 가능하게 하기

출품 화면 이미지



3 부속품 포함 판매(Add-On 판매)

메인 상품과 관련 아이템

(동일 상품 카테고리 · 동일 카드, 구성 차이 등)을
함께 판매.

- 구체적인 예
 카드/케이스 포함 카드 등
 ① 카드만
 ② 카드 + 슬리브
 ③ 카드 + 슬리브 + 케이스

- 판매 방법**
- 다른 상품이 아니더라도 색상 차이 · 사이즈 차이로 출품 가능!
 - 멀티 바리에이션 상품 등록 (부속품 차이 설정)
※ 다중 변형 대응 카테고리
<https://www.ebay.com/help/selling/listings/creating-managing-listings/creating-listings-variations?id=4150>
 ※ 브랜드나 모델이 다른 상품, 상태가 다른 상품, 카테고리가 다른 상품을
 동일 리스팅에 포함하는 것은 정책 위반입니다.

참고: eBay 수수료 회피 정책

출품 화면 이미지



4 관련 상품 제안(크로스셀 제안)

구매자가 상품을
구매 중 또는 구매 후 다른 상품을 제안.
재구매 및 시리즈 구매를 유도할 수 있습니다.

- 구체적인 예
 • 카드 구매자에게 동일 시리즈의 다른 카드를 제안

- 출품 방법**
- 출품 화면의 Item description에서
"You may also like..." 등으로 소개
※ eBay 내 URL만 가능. eBay 외부 사이트(자사 EC 등)로의 유도 · 판매 촉진은 금지
<https://www.ebay.com/help/policies/listing-policies/links-policy?id=4248>
 - 거래 메시지로 판매 중인 관련 상품 안내
 - 과거 구매자에게 뉴스레터로 시리즈 상품 소개

eBay 내 메시지

안녕하세요! 피카츄 카드가 오늘 도착했습니다.
정말 멋지네요, 감사합니다! 😊
피카츄 정말 좋아요!



구매자

안녕하세요 [구매자 이름]님! 상품이 무사히 도착했다고 하니 다행이네요! 🔝
피카츄를 좋아해 주셔서 기쁩니다 — 마음에 드실 만한 피카츄 아이템을 몇 가지 더 등록했습니다!



판매자

또한 재구매 고객님을 위한 5% 할인 쿠폰을 드립니다 💬
만료되기 전에 언제든지 사용하세요!

설문조사 협조 요청

본 자료를 살펴봐 주셔서 감사합니다.

eBay에서의 판매를 진행하실 때 참고가 되시길 바라며,
조금이라도 도움이 되길 바랍니다.

향후 자료 및 지원 내용을 더욱 개선해 나가기 위해,
도해 매뉴얼에 대한 소감 및 판매 활동 관련 설문조사에
협조 부탁드립니다.

부담이 되지 않는 범위에서, 꼭 여러분의 소중한 의견을 들려주시기 바랍니다.

► 설문조사 링크:

<https://www.ebay.com/srv/survey/a/ebayjp.sellerfeedback>



ebay