User Guide_Yes4All Advertising Management System

TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

YAMS - Yes4All Advertising Management System

Last updated: 25/11/2024

Latest Version: v1.9.2 (release date: 25/11/2024)

Liên hệ hỗ trợ:

• YAMS - yams@yes4all.com

• Nguyễn Thị Phương Phi - phinguyen@yes4all.com

• Nguyễn Thị Ái Nhi - nhinta@yes4all.com

• Nguyễn Minh Hoàng - hoangnm@yes4all.com

Giới thiệu sản phẩm

1. Một số điều cần biết.

- Nội dung của tài liệu này giúp các nhân viên và các bên liên quan nắm được cách sử dụng của hệ thống YAMS
- Căn bản về hệ thống YAMS.

Nội dung của tài liệu này được dùng cho hệ thống YAMS, và có thể được cập nhật để phù hợp với các phiên bản tiếp theo của hệ thống. Hãy liên hệ với D&D khi bạn gặp vấn đề về hệ thống và không giải quyết được với tài liêu này

2. Mục đích của tài liệu.

- Tài liệu hướng dẫn sử dụng này giúp cho người dùng có thể tra cứu nhanh cách sử dụng các chức năng trong hệ thống YAMS.
- Bạn có thể sử dụng tài liệu này để tra cứu trong khi sử dụng phần mềm, hoặc dùng để tìm hiểu trước khi sử dụng phần mềm.
- Nếu trong quá trình sử dụng hệ thống và gặp vấn đề không được hướng dẫn bằng tài liệu này, hãy liên hệ Minh Hoàng (hoangnm@yes4all.com).

Link: https://yams.yes4all.com

3. Thông tin cơ bản về phần mềm YAMS.

- Thông tin chung
 - Phần mềm Quản Lý Quảng cáo, tên tiếng anh là YAMS viết tắt bởi cụm từ Yes4All Advertising Management System. Mục tiêu là giúp quản lý ads account(ads account), portfolios, campaign, ad group, ads, targeting ...
- Thông tin kỹ thuật
 - YAMS là phần mềm chạy trên web, và có thể truy cập vào bằng địa chỉ https://yams.yes4all.com
 - YAMS thân thiện với người dùng, dễ sử dụng, có chế độ sao lưu dữ liệu định kỳ để đảm bảo an toàn cho dữ liệu
- Đối tượng sử dụng
 - o MKT thuộc SSO, SFU,...

4. Các khái niệm

4.1 Trạng thái campaign, ad group, ads, targeting

Level Campaign

| State | Status | Meaning |
|----------|---------------|---|
| Enable | Delivering | Your campaign is delivering. Ads in this campaign with a "Delivering" status are eligible for impressions |
| | Out of budget | Your daily budget has been exceeded. Ads in this campaign are not eligible for display until midnight |
| | Incomplete | Your campaign does not contain any ads or keywords |
| | Ended | Your campaign end date is in the past |
| | Schedule | Your campaign's start date is in the future and has not started yet |
| Paused | Paused | Your campaign status is paused |
| Archived | Archived | Your campaign status is Archived |

Level Ad groups

| State | Status | Meaning |
|----------|------------|---|
| Enable | Delivering | Your ad group is delivering. Ads in this campaign with a "Delivering" status are eligible for impressions |
| | Incomplete | Your ad group does not contain any ads or keywords |
| Paused | Paused | Your ad group status is paused |
| Archived | Archived | Your ad group status is Archived |

Level Ads

| State | Status | Meaning | |
|----------|--------------------|--|--|
| Enable | Delivering | Your ad is delivering. Ads in this campaign with a "Delivering" status are eligible for impressions | |
| | Missing Image | Ad offer does not have Item decoration, or Item decoration doesn't have a product page | |
| | Missing Decoration | Ad is not servable. Please check status in Amazon Ads UI (Seller Central/Advertising Console) for additional details | |
| | Out of stock | Ad offer is out of stock | |
| Paused | Paused | Your ads status is paused | |
| Archived | Archived | Your ads status is Archived | |

Level Targeting

| State | Status | Meaning | |
|----------|--------------|--|--|
| Enable | Delivering | Your targeting is delivering. Ads in this campaign with a "Delivering" status are eligible for impressions | |
| | Suspended | Keyword is suspended because of a policing reason | |
| | Blocked | Keyword is blocked and not eligible for advertising | |
| | No inventory | Ad offer is ineligible because inventory was removed | |
| Paused | Paused | Your targeting status is paused | |
| Archived | Archived | Your targeting status is Archived | |

4.2 Ký tự hợp lệ

- Độ dài tối đa của tên campaign là 117 ký tự
- Độ dài tối đa của tên ad group là 244 ký tự
- Có thể sử dụng khoảng trắng trong tên campaign hoặc ad group, nhưng không được có khoảng trắng ở đầu hoặc cuối.
- Các kí tự đặc biệt không được sử dụng: ! # % < >
- Khi sử dụng ký tự dấu chấm "." chỉ có thể được sử dụng ở giữa keyword hoặc ở giữa khoảng cách
- Khi sử dụng ký tự dấu gạch nối "-" hoặc dấu cộng "+", chỉ được sử dụng ở giữa keyword và không được có khoảng trống xung quanh. Chỉ áp dụng cho keyword, tên campaign và ad group không có hạn chế này.
- Độ dài tối đa của ký tự trong một keyword là 80 ký tự
- Độ dài tối đa của thành phần trong một keyword là 10 từ
- Độ dài tối đa của thành phần trong một negative keyword là 4 từ
- Đối với negative keyword có type Exact, negative keyword có thể có 10 từ.

4.3 Timezone & budget limit

Timezone

| Region | Timezone | |
|--------|---------------------|--|
| US | America/Los_Angeles | |
| CA | America/Los_Angeles | |
| UK | Europe/London | |
| DE | Europe/Paris | |
| FR | Europe/Paris | |
| ES | Europe/Paris | |
| IT | Europe/Paris | |
| JP | Asia/Tokyo | |
| AU | Australia/Sydney | |
| AE | Asia/Dubai | |

Budget Limit: xem chi tiết tại đây

5. Bắt đầu sử dụng hệ thống.

- Truy cập vào phần mềm.
 - Bước 1: Bật trình duyệt bạn dùng (tốt nhất là Chrome)
 - Bước 2: Gõ địa chỉ https://yams.yes4all.com vào thanh địa chỉ của trình duyệt
 - Bước 3: Kiểm tra hộp thư trong email cá nhân và là theo nội dung email hướng dẫn để đổi thông tin password(*)
 - Bước 3: Điền thông tin đăng nhập đã được cung cấp
 - Username: tên email cá nhân
 - Password: password được đổi ở phần (*)
- Truy cập nhanh: Bookmark địa chỉ truy cập sẽ giúp bạn truy cập nhanh vào phần mềm.

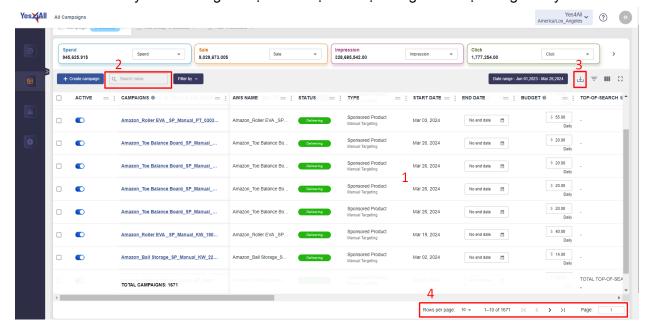
6. Các chức năng chính.

6.1 Các tính năng chung

6.1.1 Tính năng chung trên một trang

Trên một trang, người dùng có thể thao tác để thực hiện các tính năng sau:

- 1. Xem dữ liêu
- 2. Tìm kiếm dữ liệu
- 3. Xuất dữ liệu
- 4. Thay đổi số dòng dữ liệu hiển thị trên một trang. Đến một trang bất kỳ



6.1.1.1 Xem dữ liệu trên một trang

Dữ liệu trên một trang được hiển thị trong vùng số 1. Tùy theo từng phân hệ mà dữ liệu trên trang chứa những thông tin gì.

6.1.1.2 Tìm kiếm dữ liêu

Tính năng tìm kiếm dữ liệu trên một trang, thường được sắp xếp ở cùng số 2 (góc trên bên trái vùng dữ liệu). Tùy theo từng phân hệ mà các tiêu chí lọc khác nhau. Sau khi chọn xong tiêu chí lọc, người dùng nhấn **Apply** để bắt đầu thực hiện tính năng.

6.1.1.3 Xuất dữ liệu

Tính năng xuất dữ liệu trên một trang thường được sắp xếp ở vùng số 3 (góc trên bên phải vùng dữ liệu)

6.1.1.4 Thay đổi số dòng dữ liệu trên một trang. Di chuyển đến một trang bất kỳ

Trên mỗi trang, hệ thống sẽ hiển thị mặc định 10 dòng dữ liệu. Để thay đổi số lượng dữ liệu được hiển thị, người dùng rê chuột xuống **vùng 4.1** (cuối trang, góc phải màn hình) và chọn số dòng dữ liệu muốn hiển thị trên một trang.



Ở vùng 4.2, người dùng có thể theo dõi được số thứ tự dữ liệu đang hiển thị, so với tổng số dữ liệu mà hệ thống lưu trữ là bao nhiêu.

Ở vùng 4.3, người dùng có thể:

- Di chuyển nhanh đến trang đầu
- Di chuyển nhanh đến trang cuối
- Qua trang tiếp theo
- Lùi về trang trước

Để di chuyển nhanh đến một trang bất kỳ, người dùng nhập số thứ tự trang cần đến vào ô **Page**, ở **vùng 4.4** hệ thống sẽ tự đến trang người dùng mong muốn

6.1.2 Tính năng chung về bảng biểu

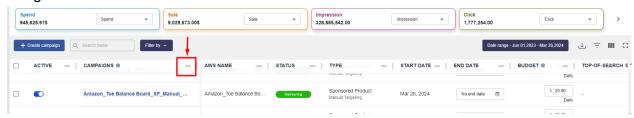
6.1.2.1 Canh chỉnh đô rông cốt

Để canh chỉnh độ rộng cột, người dùng rê chuột vào giữa các tiêu đề cột, kéo ra hoặc thu nhỏ theo mong muốn

6.1.2.2 Thay đổi thứ tự cột

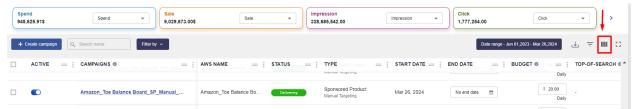
Để thay đổi thứ tự cột, người dùng có thể thực hiện theo hai cách sau đây:

<u>Cách 1:</u> Nhấn giữ biểu tượng **Grab** trên tiêu đề cột như trong hình, và di chuyển đến vị trí mong muốn.

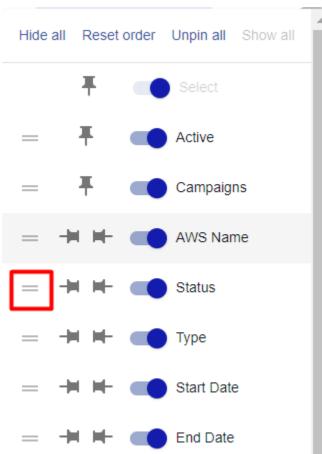


Cách 2:

• Bước 1: Nhấn chọn biểu tượng Menu bảng như trong hình, ở góc trên tay phải của bảng. Hệ thống hiện ra danh sách thông tin tất cả các cột



 Bước 2: Nhấn giữ biểu tượng Grab như trong hình, di chuyển cột đến vị trí mong muốn



6.1.2.3 Sắp xếp dữ liêu côt

Nhấn vào tiêu đề cột muốn sắp xếp

6.1.2.4 Tạo bộ lọc cho bảng

Tính năng lọc dữ liệu giúp người dùng lọc nhanh những thông tin cần tìm.

Cách thực hiện:

 Bước 1: Nhấn chọn biểu tượng lọc như trong hình để hệ thống hiển thị giao diện bộ lọc cho từng cột





6.1.2.5 Ghim cột trái/phải

Để thuận tiện cho người dùng so sánh các dòng dữ liệu, hệ thống hỗ trợ tính năng ghim cột trái/phải. Có hai cách để thực hiện tính năng nà:

<u>Cách 1</u>: Nhấn biểu tượng Menu cột trên cột muốn ghim và chọn Pin to left/Pin to right

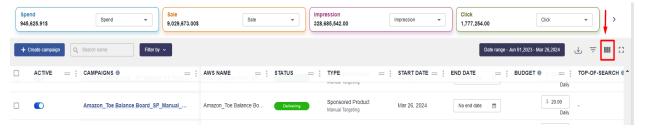
Pin to left: Ghim cột sang trái

Pin to right: Ghim cột sang phải

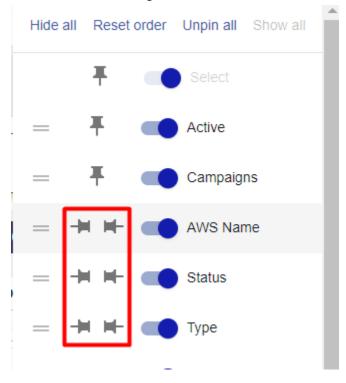
Người dùng có thể ghim cùng lúc nhiều cột bên trái, hoặc bên phải. Khi không muốn ghim nưa có thể nhấn chọn Unpin cho cột đó

Cách 2:

 Bước 1: Nhấn chọn biểu tượng Menu bảng. Hệ thống hiện ra danh sách thông tin tất cả các côt



Bước 2: Bên cạnh tên cột muốn ghim, chọn biểu tượng ghim trái, hoặc phải
 Người dùng có thể ghim cùng lúc nhiều cột bên trái hoặc bên phải. Khi không muốn ghim nwuax có thể nhấn chọn Unpin cho cột đó

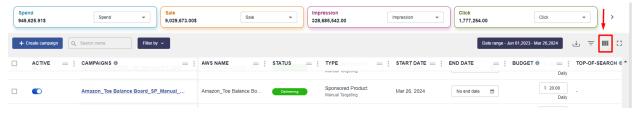


6.1.2.6 Ẩn cột

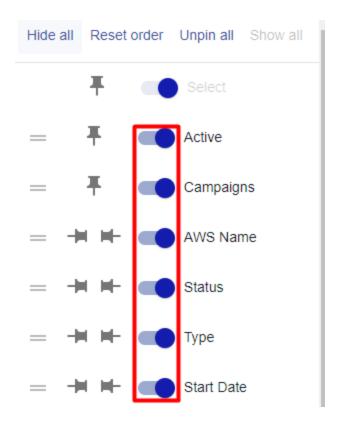
Tùy vào từng phòng ban hoặc team mà mục đích em và trích xuất dữ liệu khác nhau. Hệ thống có hỗ trợ tính năng ẩn những cột không cần thiết

Để thực hiện tính năng này

 Bước 1: Nhấn chọn biểu tượng Menu bảng. Hệ thống hiện ra danh sách thông tin tất cả các cột



• Bước 2: Bên cạnh tên cột muốn ẩn/hiển, chọn nút tắt/bật hiển thị

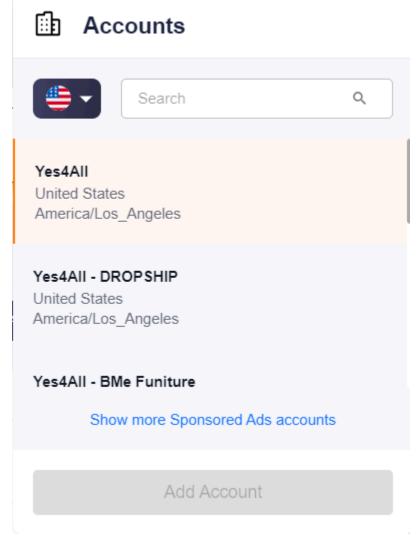


6.2 Ads account

Hiển thị danh sách các ads account thuộc Yes4All đang được sử dụng trên hệ thống **Yes4All - Advertising Management System (YAMS)**

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT,
- Danh sách ads account được phân cấp theo từng khu vực
 - o United States US
 - o Canada CA
 - United States of Kingdom UK
 - Germany DE
 - o France FR
 - o Spain ES
 - o Italy IT
 - o Japan JP
 - o Australia AU
 - United Arab Emirates AE

• Giao diện danh sách ads account



- Chọn ads account trước khi sử dụng hệ thống.
 - o Bước 1: Click on button
 - Bước 2: Chọn khu vực (hệ thống sẽ mặc định chọn khu vực mà người dùng chọn trước đó)
 - o Bước 3: Chon ads account

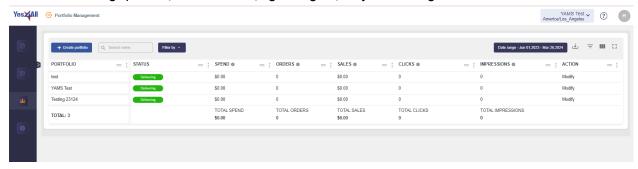
6.3 Portfolios

1. Portfolio management

Hiển thị danh sách các portfolio thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống **Yes4All - Advertising Management System (YAMS)**

• Đối tượng sử dụng:PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT

 Quản lý và cung cấp trạng thái, performance metrics của từng portfolio, cho người dùng view tổng quát một cách linh động, riêng biệt tùy theo từng team



• Tạo portfolio

- o Bước 1: Mở danh mục Portfolio ở thanh menu bên trái màn hình
- o Bước 2: Nhấn nút "Create portfolio"
- Bước 3: Trong cửa sổ bật lên, đặt tên cho Portfolio và nhấn vào "Create a portfolio".

Tips: Đặt cho Portfolio một tên có ý nghĩa đối với bạn và có định dạng nhất quán để giúp bạn tìm thấy nó và phân biệt nó với các Portfolio khác.

Sau khi tạo Portfolio, bạn có thể thêm campaign, tạo campaign mới trong portfolio đó và đặt phạm vi ngày tùy chọn hoặc giới hạn budget định kỳ hằng tháng cho một phạm vi thời gian cụ thể.

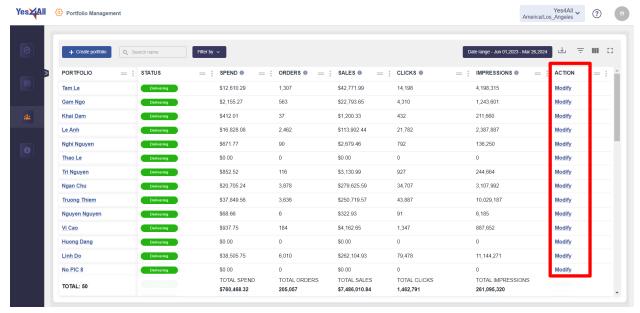
Note: Một campaign chỉ có thể thuộc về một portfolio tại một thời điểm.

• Chỉnh sửa portfolio

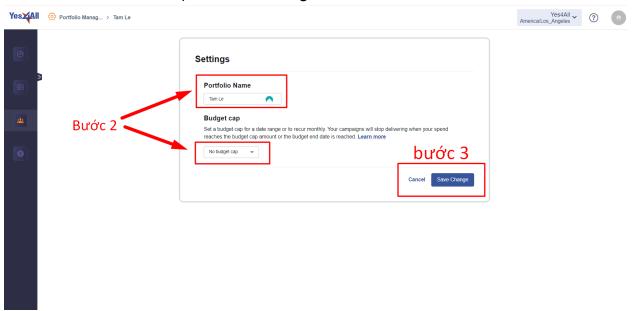
Sau khi tạo portfolio, bạn có thể quản lý campaign của mình theo chế độ xem portfolio hoặc bằng cách chọn campaign ở chế độ xem All portfolio

Để sửa đổi tên Portfolio, budget hoặc phạm vi ngày cho budget đã chọn:

o Bước 1: Nhấp vào "Modify" ở cuối cùng của mỗi dòng thông tin portfolio.



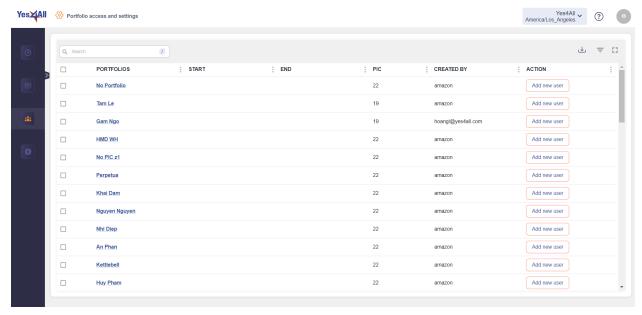
- Bước 2: Chỉnh sửa tên portfolio hoặc chọn loại budget của bạn, nhập số tiền giới hạn budget và chọn phạm vi ngày hoặc ngày kết thúc budget tùy chọn.
- Bước 3: Nhấp vào "Save change"



2. Portfolio access and settings

Hiển thị danh sách các portfolio thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống **Yes4All - Advertising Management System (YAMS)**

- Đối tượng sử dụng: Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và phân quyền của từng portfolio theo từng user

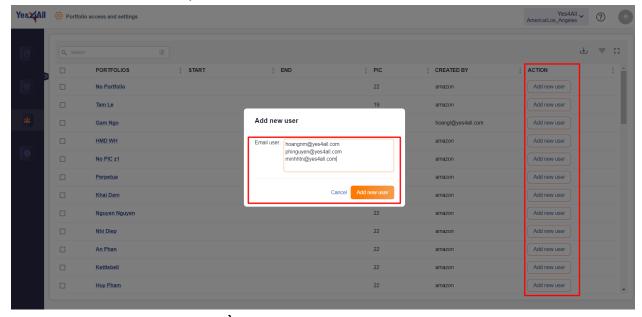


Thêm mới users vào portfolio

- Bước 1: Nhấp vào nút "Add new user"
- Bước 2: Trong cửa sổ bật lên, điền tên email của user muốn thêm mới hoặc 1 list các user, được phân biệt bằng cách xuống dòng

Note: Email hợp lệ phải có đuôi là @yes4all.com

Bước 3: Nhấp nút "Add new user"



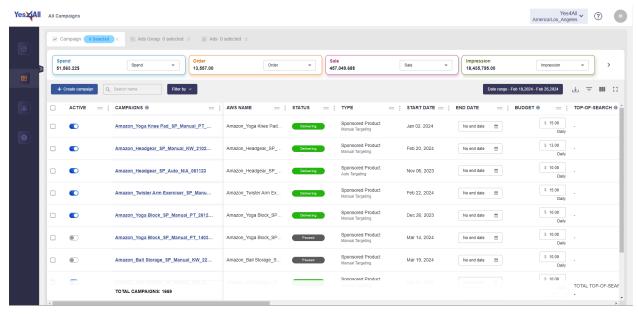
Thêm mới users vào nhiều portfolio

- Bước 1: Chọn vào ô checkbox
- Bước 2: Nhấp vào nút "Add new user" ở phía trên
- Bước 3:Trong cửa sổ bật lên, điền tên email của user muốn thêm mới hoặc 1 list các user, được phân biệt bằng cách xuống dòng
- Bước 4: Nhấp nút "Add new user"

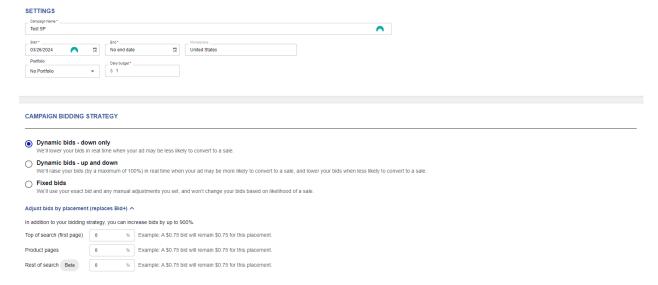
6.4 Campaign

Hiển thị danh sách các campaign thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống **Yes4All** - **Advertising Management System (YAMS)**

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và cung cấp trạng thái, performance metrics của từng campaign, cho người dùng view tổng quát một cách linh động, riêng biệt tùy theo nhu cầu sử dụng
- Campaign type Sponsored Product



- Tạo campaign
 - Bước 1: Mở danh mục Campaign listing ở thanh menu bên trái màn hình
 - Bước 2: Nhấn nút "Create campaign"
 - Bước 3: Trong cửa sổ bật lên, chọn loại campaign type Sponsored Product
 - Bước 4: Điền đầy đủ thông tin trong phần Settings + chọn loại bidding strategies cho campaign hoặc bạn có thể tùy chỉnh bids by placement



- Bước 5: Nhập tên ad group và chọn sản phẩm để quảng cáo
- Bước 6: Chọn loại targeting

1. Auto targeting

- Nhắm mục tiêu tự động là cách dễ nhất và nhanh nhất để bắt đầu
 và nó được chọn theo mặc định. Quảng cáo của bạn được tự
 động kết hợp với các từ khóa và sản phẩm tương tự với sản
 phẩm ban đạng quảng cáo.
- Nếu bạn chưa quen với Sản phẩm được tài trợ, tùy chọn nhắm mục tiêu này có thể giúp bạn khởi động campaign mới một cách dễ dàng và nhanh chóng.
- Nếu bạn là người dày dạn kinh nghiệm, nó có thể giúp bạn hiểu xu hướng tìm kiếm và đóng vai trò là nguồn khám phá từ khóa cho các campaign manual của bạn.

2. Manual targeting

• Nếu đã tạo campaign type Sponsored Product, chúng tôi khuyên bạn nên thử nhắm mục tiêu thủ công. Sau khi campaign auto của bạn chạy được vài tuần, campaign của bạn bắt đầu thu được thông tin chi tiết giúp bạn biết được truy vấn mua sắm nào đang chuyển đổi hoặc không chuyển đổi. Bạn có thể sử dụng những thông tin chi tiết này để điều chỉnh các lựa chọn nhắm mục tiêu của mình trong campaign manual.

Tips: Tăng giá bid trên những từ khóa hoặc sản phẩm có tỷ lệ chuyển đổi cao và giảm hoặc loại bỏ giá bid trên những từ khóa hoặc sản phẩm có tỷ lệ chuyển đổi thấp.

Có 2 loại Manual targeting:

1. Keyword targeting

- Nhắm mục tiêu theo từ khóa cho phép bạn hiển thị sản phẩm của mình trong các trang tìm kiếm mua sắm và trang chi tiết. Bạn có thể nhập từ khóa bạn muốn nhắm mục tiêu và/hoặc bao gồm các từ khóa được đề xuất của Amazon.
- Từ khóa được đề xuất dựa trên các sản phẩm trong quảng cáo của ban.
- Khi bạn thêm từ khóa, bạn phải kết hợp các loại giá thầu và loại đối sánh với từng loại. Có ba loại đối sánh (Broad, Exact, Phrase).

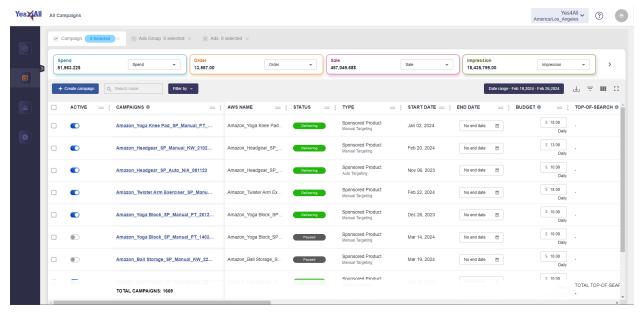
2. Product targeting

- Categories là những sản phẩm được nhóm theo những điểm tương đồng.
- Nhắm mục tiêu theo sản phẩm cho phép bạn mở rộng phạm vi tiếp cận của mình bằng cách nhắm mục tiêu toàn bộ danh mục hoặc nhắm mục tiêu rất chính xác bằng cách nhắm mục tiêu các sản phẩm cụ thể. Để giúp bạn bắt đầu, chúng tôi cung cấp đề xuất nhắm mục tiêu trong tab Suggest cho cả danh mục và sản phẩm.

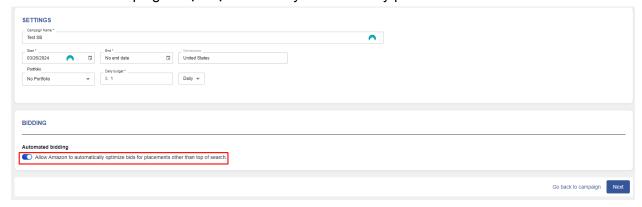
- Chọn nhắm mục tiêu theo sản phẩm khi bạn biết bạn muốn target vào sản phẩm hoặc categories nào.
- Bước 7: Chọn negative targeting (or skip for now)

Để chọn từ khóa phủ định tốt:

- Hãy xem xét các truy vấn mua sắm mà bạn không muốn quảng cáo của mình xuất hiện. Ví dụ: từ khóa quá chung chung.
- Xem lại báo cáo cụm từ tìm kiếm và tìm kiếm các từ khóa có hiệu suất thấp. Ví dụ: từ khóa đã tạo hiển thị nhưng không có doanh thu hoặc từ khóa có ACOS cao và chuyển đổi thấp.
- Campaign type Sponsored Brands



- Tao campaign
 - Bước 1: Mở danh mục Campaign listing ở thanh menu bên trái màn hình
 - Bước 2: Nhấn nút "Create campaign"
 - Bước 3: Trong cửa sổ bật lên, chọn loại campaign type Sponsored Brand
 - Bước 4: Điền đầy đủ thông tin trong phần Settings + chọn loại bidding cho campaign hoặc bạn có thể tùy chỉnh bids by placement



- Bước 5: Chon loại goal
 - 1. Drive page visits: thương hiệu có thể giúp thúc đẩy mức độ cân nhắc cho thương hiệu của bạn và dẫn khách hàng truy cập vào cửa hàng thương hiệu và trang chi tiết sản phẩm của ban.
 - 2. Grow brand impression share: có thể giúp thúc đẩy việc khám phá thương hiệu và tăng trưởng thương hiệu bằng cách tăng tỷ lệ hiển thị ở đầu tìm kiếm cho thương hiệu và danh mục của ban để tăng cường tỷ suất hiến thị của bạn trong cửa hàng Amazon.
- Bước 6: Nhập tên ad group và chon loại Ad format Các Ad format có thể giúp bạn tạo campaign dựa trên những gì bạn chọn

AD FORMAT







- Chọn **Product collection**: nếu bạn muốn quảng cáo các bộ sưu tập sản phẩm độc đáo hoặc Cửa hàng hiện có.
- Chon Store spotlight: nếu ban muốn hướng lưu lương truy cập đến các trang Cửa hàng nhất định.
- Chọn Video: nếu bạn muốn quảng cáo một sản phẩm và hướng lưu lượng truy cập đến trang chi tiết sản phẩm hoặc Cửa hàng của bạn.
- Bước 7: Chon loại targeting

TARGETING

Keyword targeting

Choose keywords to help your products appear in shopper searches.

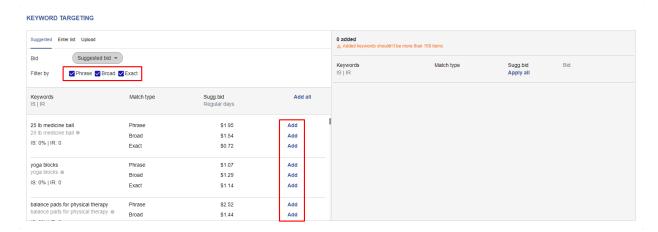
Product targeting

Choose specific products, categories, brands, or other product features to target your ads.

1. Keyword targeting

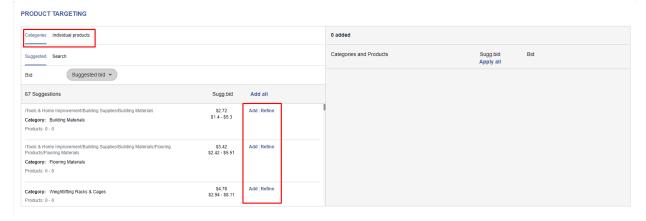
- Nhắm mục tiêu theo từ khóa cho phép bạn hiến thị sản phẩm của mình trong các trang tìm kiếm mua sắm và trang chi tiết. Bạn có thể nhập từ khóa ban muốn nhắm mục tiêu và/hoặc bao gồm các từ khóa được đề xuất của Amazon.
- Từ khóa được đề xuất dựa trên các sản phẩm trong quảng cáo của ban.

 Khi bạn thêm từ khóa, bạn phải kết hợp các loại giá thầu và loại đối sánh với từng loại. Có ba loại đối sánh (Broad, Exact, Phrase).



2. Product targeting

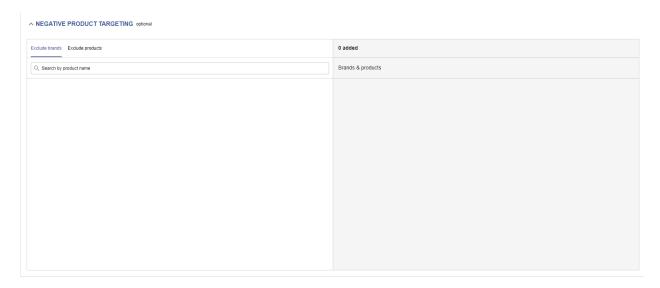
- Categories là những sản phẩm được nhóm theo những điểm tương đồng.
- Nhắm mục tiêu theo sản phẩm cho phép bạn mở rộng phạm vi tiếp cận của mình bằng cách nhắm mục tiêu toàn bộ danh mục hoặc nhắm mục tiêu rất chính xác bằng cách nhắm mục tiêu các sản phẩm cụ thể. Để giúp bạn bắt đầu, chúng tôi cung cấp đề xuất nhắm mục tiêu trong tab Suggest cho cả danh mục và sản phẩm.
- Chọn nhắm mục tiêu theo sản phẩm khi bạn biết bạn muốn target vào sản phẩm hoặc categories nào.



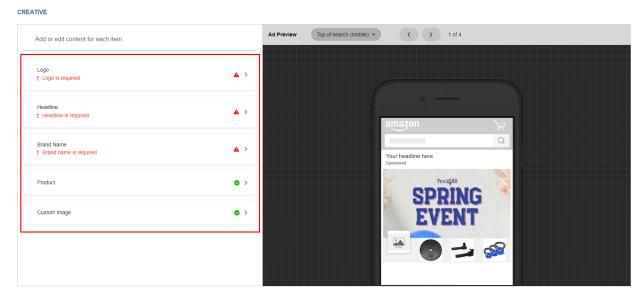
Bước 8: Chọn negative targeting (or skip for now)

Để chọn từ khóa phủ định tốt:

 Hãy xem xét các truy vấn mua sắm mà bạn không muốn quảng cáo của mình xuất hiện. Ví dụ: từ khóa quá chung chung. Xem lại báo cáo cụm từ tìm kiếm và tìm kiếm các từ khóa có hiệu suất thấp. Ví dụ: từ khóa đã tạo hiển thị nhưng không có doanh thu hoặc từ khóa có ACOS cao và chuyển đổi thấp.



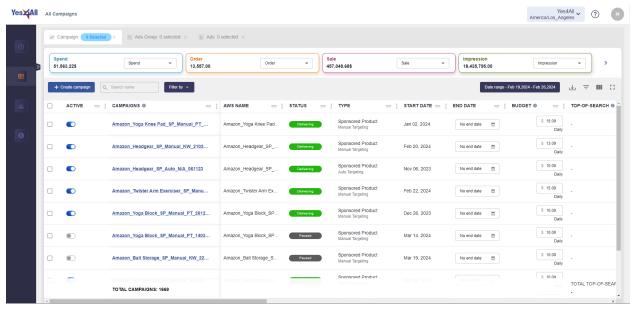
- Bước 9: Tao Creative
 - Logo: Logo của bạn giúp người mua hàng nhận diện thương hiệu của bạn trên Amazon
 - Brand name: Sử dụng tên thương hiệu đã đăng ký của bạn để giúp người mua hàng nhận diện và kết nối với thương hiệu của ban.
 - Headline: Làm nổi bật những lợi ích độc đáo của sản phẩm trong quảng cáo của bạn - đảm bảo dòng tiêu đề của bạn có liên quan và thể hiện chính xác sản phẩm được quảng cáo.
 - Custom image: Làm nổi bật sản phẩm trong campaign của bạn đảm bảo dòng hình ảnh của bạn có liên quan và đáp ứng đủ điều kiện kiểm duyệt của Amazon



Bước 10: Submit for review/launch

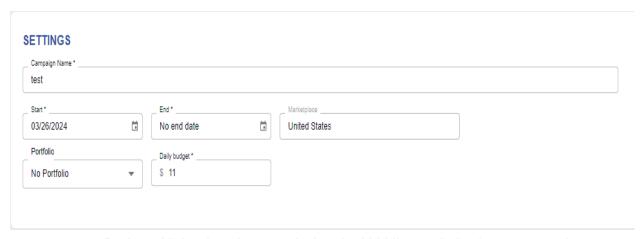
Sau khi bạn nhấp vào nút **Launch campaign**, campaign của bạn sẽ trải qua quy trình xem xét kiểm duyệt của Amazon trước khi đi vào hoạt động. Quá trình xem xét thường được hoàn thành trong vòng 24 giờ nhưng cũng có thể mất tới 3 ngày làm việc. Amazon sẽ gửi email cho bạn để bạn biết campaign của bạn có được chấp thuận hay không hoặc có cần thực hiện thay đổi hay không.

Campaign type Sponsored Display



Tao campaign

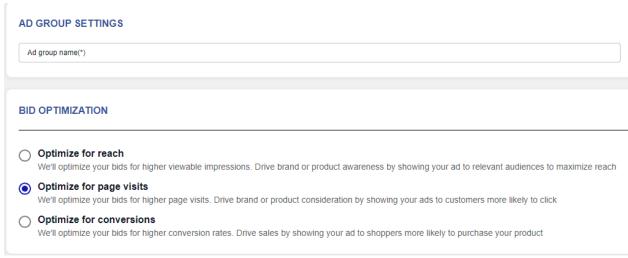
- Bước 1: Mở danh mục Campaign listing ở thanh menu bên trái màn hình
- Bước 2: Nhấn nút "Create campaign"
- Bước 3: Trong cửa sổ bật lên, chọn loại campaign type Sponsored Display
- Bước 4: Điền đầy đủ thông tin trong phần Settings



 Bước 5: Nhập tên ad group và chọn loại bidding optimization strategy cho campaign

Điều này sẽ giúp bạn tối ưu hóa giá bid của bạn theo các số liệu campaign cụ thể của Amazon. Mỗi campaign tập trung vào một campaign goal khác nhau và hoạt động theo mô hình định giá CPC (chi phí mỗi lần nhấp chuột) hoặc vCPM (chi phí trên 1.000 lần hiển thị có thể xem). Có ba lựa chọn:

- 1. **Optimize for reach:** nâng cao nhận thức về thương hiệu hoặc sản phẩm bằng cách hiển thị quảng cáo của bạn cho các đối tượng có liên quan
- 2. **Optimize for page visits:** thúc đẩy mức độ cân nhắc thương hiệu hoặc sản phẩm bằng cách hiển thị quảng cáo của bạn cho những khách hàng có nhiều khả năng nhấp vào hơn
- 3. **Optimize for conversions:** thúc đẩy doanh số bán hàng bằng cách hiển thị quảng cáo cho những người mua sắm có nhiều khả năng mua sản phẩm của bạn hơn



Bước 6: Chon loại Ad format

Các Ad format có thể giúp bạn tạo campaign dựa trên những gì bạn chọn

AD FORMAT



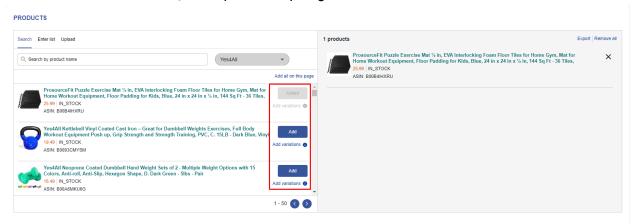




- Chọn Image: nếu bạn muốn quảng cáo các bộ sưu tập sản phẩm hoặc Cửa hàng hiện có
- Chọn Video: nếu bạn muốn giới thiệu một sản phẩm

Sau này trong quá trình tạo campaign, bạn có thể thêm headline và brand logo tùy chỉnh cùng với hình ảnh hoặc video của mình.

o Bước 7: Chọn sản phẩm để quảng cáo



Bước 8: Chọn targeting

Bạn có thể chọn nhắm mục tiêu quảng cáo của mình theo sản phẩm/danh mục hoặc đối tượng. Với cả hai tùy chọn, quảng cáo của bạn có thể phân phát trên và ngoài Amazon, bao gồm: trang chi tiết và kết quả mua sắm của Amazon, Amazon Fresh, Whole Food Market, các trang web và ứng dụng của bên thứ ba.

TARGETING

Contextual targeting

Choose products and categories to target your ads.

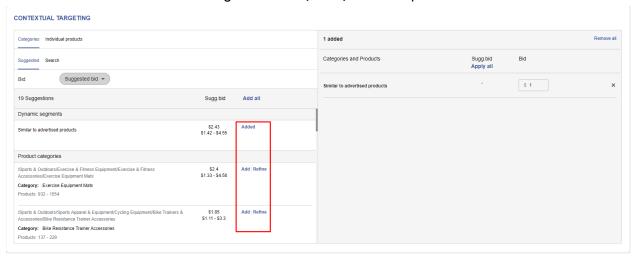
Audiences

Choose which audiences you want to see your ads.

Có 2 loại targeting:

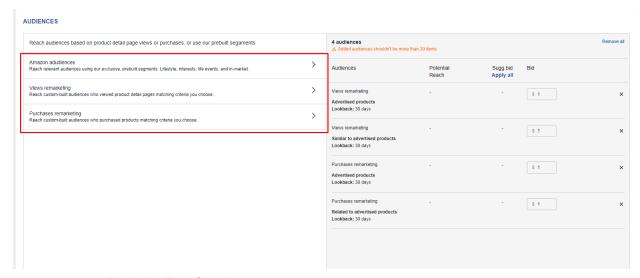
1. Contextual targeting

- Product: quảng cáo sản phẩm của bạn tới những người mua sắm đang tích cực duyệt sản phẩm của bạn và các sản phẩm tương tự trên Amazon. Điều này có thể giúp tăng sự cân nhắc hoặc bán chéo
- Categories: quảng cáo sản phẩm của bạn với những người mua sắm đang tích cực duyệt các categories có liên quan đến sản phẩm được quảng cáo của bạn. Điều này có thể giúp thu hút nhiều khách hàng tiềm năng hơn đang xem các sản phẩm trong categories của bạn hoặc có liên quan



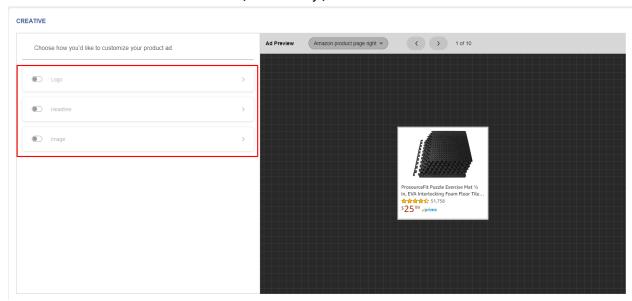
2. Audiences

- Amazon Audiences: tiếp cận đối tượng phù hợp bằng cách sử dụng các phân khúc được tạo sẵn
 - In-market: thu hút đối tượng gần đây đã mua sản phẩm trong một category nhất định. Chọn category hiện có hoặc phân khúc mới để nâng cao nhận thức.
 - Lifestyle: nâng cao nhận thức bằng cách tiếp cận nhóm khách hàng dựa trên hoạt động mua sắm/xem hoặc lịch sử phát trực tiếp trong hệ thống dữ liệu của Amazon
 - Interests: thu hút các nhóm khách hàng có chung sở thích, dựa trên tín hiệu duyệt và mua hàng trên Amazon
 - Life events: giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ phù hợp cho khách hàng trên những khoảnh khắc trong cuộc sống, nhằm giúp thúc đẩy nhận thức và sự cân nhắc khi mua hàng của người khách hàng
- Views remarketing: tiếp cận đối tượng tùy chỉnh đã xem trang chi tiết sản phẩm phù hợp với tiêu chí bạn chọn
- Purchase remarketing: tiếp cận đối tượng tùy chỉnh đã mua sản phẩm phù hợp với tiêu chí bạn chọn



Bước 9: Tạo Creative

- Logo: Logo của bạn giúp người mua hàng nhận diện thương hiệu của bạn trên Amazon
- Headline: Làm nổi bật những lợi ích độc đáo của sản phẩm trong quảng cáo của bạn - đảm bảo dòng tiêu đề của bạn có liên quan và thể hiện chính xác sản phẩm được quảng cáo.
- Image or Video: Làm nổi bật sản phẩm trong campaign của bạn đảm bảo dòng hình ảnh/video của bạn có liên quan và đáp ứng đủ điều kiện kiểm duyệt của Amazon



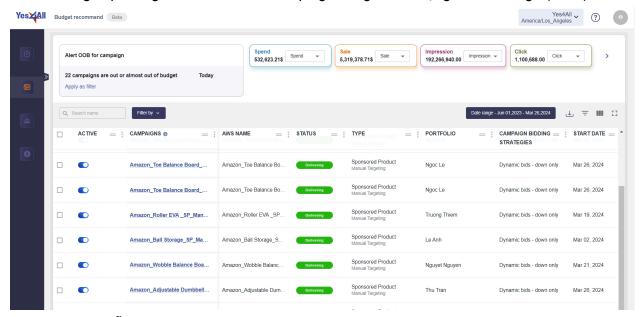
Bước 10: Submit for review/launch

Sau khi bạn nhấp vào nút **Launch campaign**, campaign của bạn sẽ trải qua quy trình xem xét kiểm duyệt của Amazon trước khi đi vào hoạt động. Quá trình xem xét thường được hoàn thành trong vòng 24 giờ nhưng cũng có thể mất tới 3 ngày làm việc. Amazon sẽ gửi email cho bạn để bạn biết campaign của bạn có được chấp thuận hay không hoặc có cần thực hiện thay đổi hay không.

6.5 Budget recommend

Hiển thị danh sách các thao tác của người dùng thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống Yes4All - Advertising Management System (YAMS)

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và cung cấp góc nhìn chi tiết của budget theo level campaign bao gồm: trạng thái, performance metrics cho từng campaign, cho người dùng view chi tiết một cách linh động, riêng biệt tùy theo nhu cầu sử dụng
- Cung cấp thông tin có bao nhiều campaign đang ở tình trạng Out-of-budget(OOB)



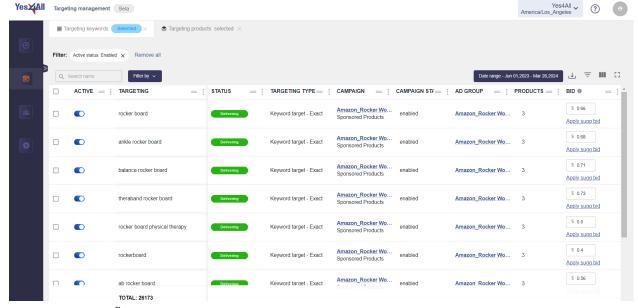
- Hướng dẫn truy cập
 - Bấm vào Campaign Management ở menu bên trái
 - Chọn Targeting management
- Bulk Action
 - Bước 1: Nhấp vào checkbox ở mỗi dòng
 - Bước 2: Nhấp nút "Action" và thực hiện các actions mong muốn

6.4 Targeting management

Hiển thị danh sách các target của campaign thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống Yes4All - Advertising Management System (YAMS)

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và cung cấp góc nhìn chi tiết theo level target bao gồm: trạng thái, performance metrics của từng sản phẩm, cho người dùng view chi tiết một cách linh động, riêng biệt tùy theo nhu cầu sử dụng
- Truy vấn ngược từ targeting đến campaign, ad group, giúp người dùng nắm bắt được targeting nào đang có performance nào tốt, targeting nào đang tiêu tốn budget nhiều, targeting nào đang bị trùng lặp campaign dẫn đến lãng phí budget, có thể đưa ra quyết định nhanh chóng, chính xác

- Cung cấp thông tin top performance targeting
- Hỗ trợ người dùng thao tác nhanh chóng

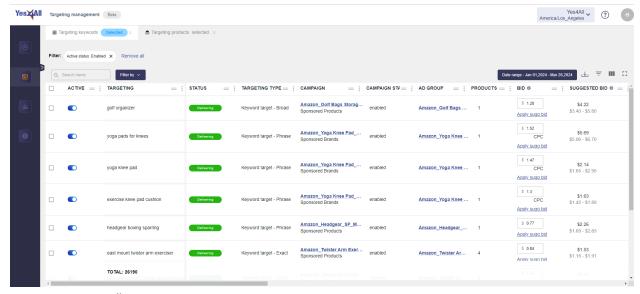


- Hướng dẫn truy cập:
 - Bấm vào Campaign Management ở menu bên trái
 - Chọn Targeting management
- Bulk Action
 - Bước 1: Nhấp vào checkbox ở mỗi dòng
 - Bước 2: Nhấp nút "Action" và thực hiện các actions mong muốn

6.4 Product management

Hiển thị danh sách các sản phẩm đang được chạy quảng cáo thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống Yes4AII - Advertising Management System (YAMS)

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và cung cấp góc nhìn chi tiết theo level sản phẩm bao gồm: trạng thái, performance metrics của từng sản phẩm, cho người dùng view chi tiết một cách linh động, riêng biệt tùy theo nhu cầu sử dụng
- Truy vấn ngược từ sản phẩm đến campaign, ad group, giúp người dùng nắm bắt được sản phẩm đang được chạy trong bao nhiêu campaign, tránh tình trạng trùng lặp campaign dẫn đến lãng phí budget
- Hỗ trợ biểu đồ performance metrics có độ bao phủ cả năm, giúp người dùng nắm bắt nhanh chóng tình trạng quảng cáo, doanh thu của từng sản phẩm riêng biệt. Từ đó có thể đưa ra chiến lược thay đổi nhanh chóng, phù hợp
- Hỗ trợ người dùng thao tác nhanh chóng



- Hướng dẫn truy cập:
 - Bấm vào Campaign Management ở menu bên trái
 - Chon Productmanagement
- Bulk Action:
 - Bước 1: Nhấp vào checkbox ở mỗi dòng
 - Bước 2: Nhấp nút "Action" và thực hiện các actions mong muốn

6.4 History

Hiển thị danh sách các thao tác của người dùng thuộc ads account đang được sử dụng trên hệ thống Yes4All - Advertising Management System (YAMS)

- Đối tượng sử dụng: PIC MKT, Manager MKT, Leader MKT
- Quản lý và truy vấn lại các thao tác, cho người dùng view tổng quát điều gì đang xảy ra đối với ads account, campaign

