

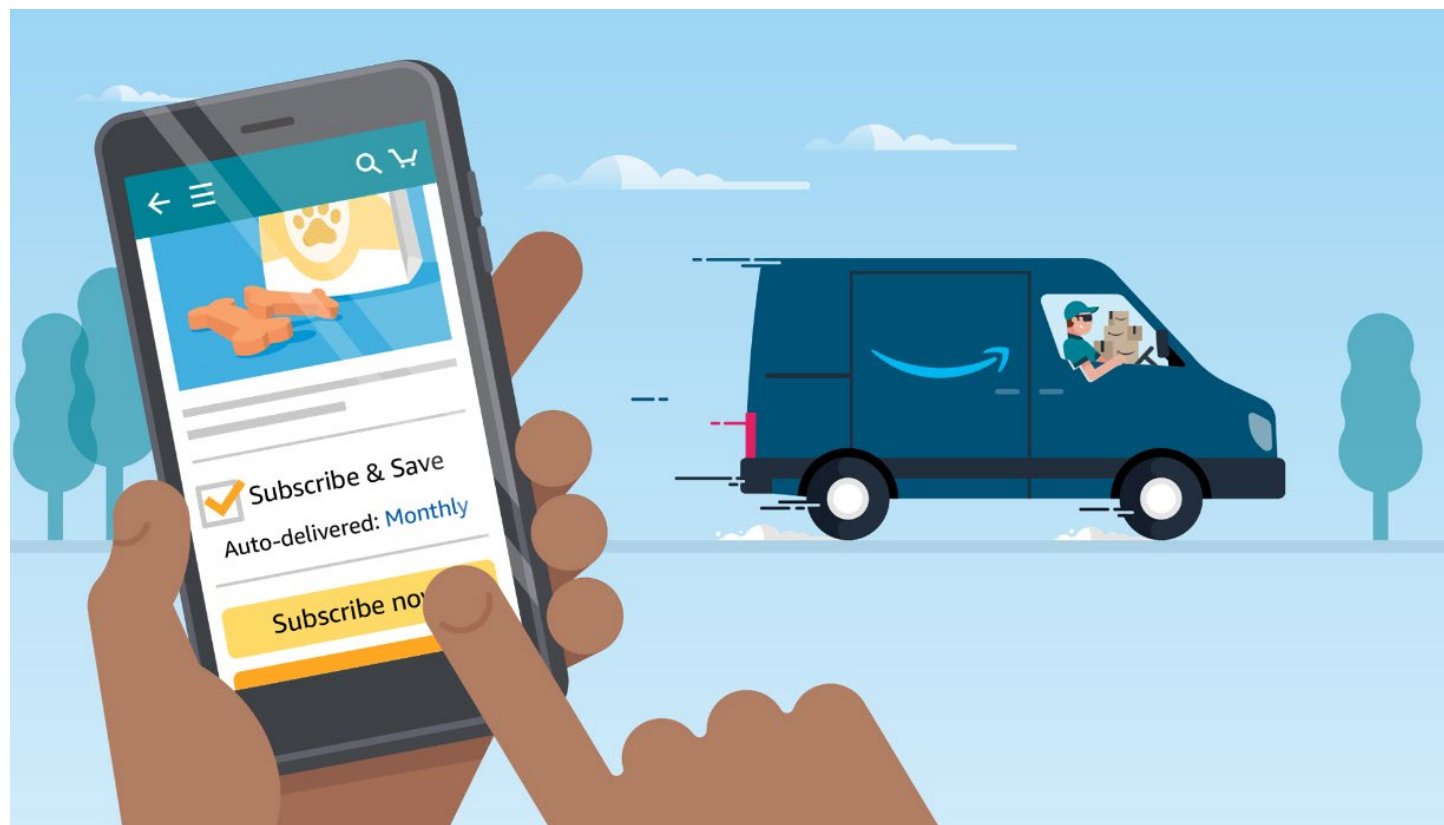
2025 Amazon定期おトク便

 Subscribe & Save

June 12, 2025



Amazon定期おトク便とは



定期おトク便は世界最大級のサブスクリプションサービスの一つで、数千万人のグローバルサブスクライバーを抱えています。

参加資格 (詳細は[こちら](#))

Amazonでは、以下の基準に基づいて、商品が対象かどうかを判断します。



- ・ 過去28日間の在庫ありの割合が90%超
- ・ 制限対象の商品カテゴリーに属していない
- ・ 購入可能な出品商品である

利用規約は[こちら](#)

割引の仕組み

割引の要件 (詳細は[こちら](#))

出品者による基本割引：0%, 5%, 10%の3つから選択できます

おまとめ割引：1回の配送で5品目以上の定期購入商品を受け取る購入者はAmazonから5%の追加割引が提供されます



同一お届け日の購入商品が4点以下の場合
購入者は5%の割引を受けることができます

出品者が負担する割引：5%

同一お届け日の購入商品が5点以上の場合
購入者は10%の割引を受けることができます

出品者が負担する割引：5%
Amazonが提供する割引：5%

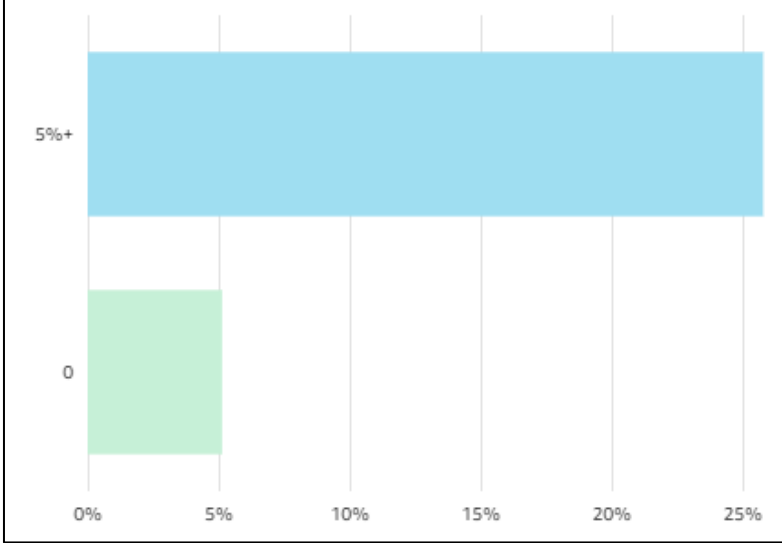
ビジネスメリット

🛒 顧客をリピーターに変え、顧客獲得・保持のための広告費を節約できるAmazonの最も効果的なレバーの1つ

割引強化による売上拡大

割引を強化することが効果的です。過去12か月間で5%の基本割引を設定した日用品は0%の基本割引を設定した商品と比較して20%以上高い売上浸透率が確認されました。

Revenue penetration by discount tier



顧客ロイヤルティの向上

リピーターを生み出す効果が強いことが確認されています。過去12か月間の定期おトク便の収益の68%以上が2回以上配送されたサブスクリプションから発生しています。

Sales by Deliveries

Trailing 12 Months

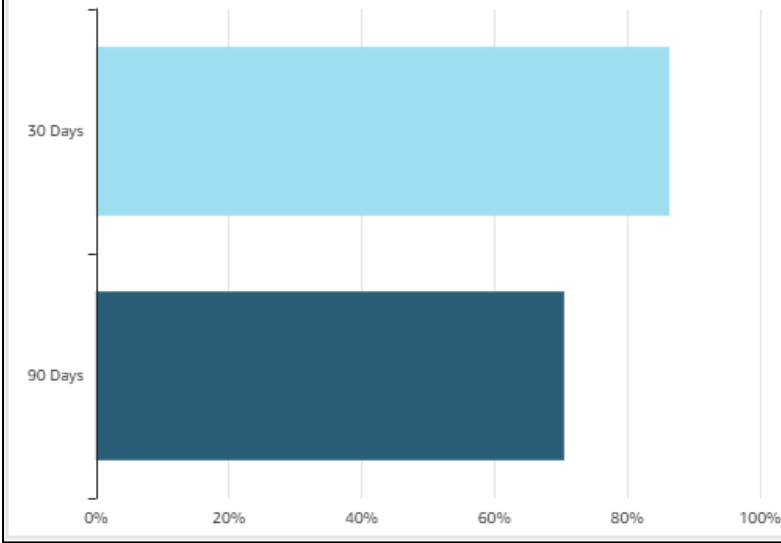
■ Subscriptions with 2+ deliveries ■ Cancelled subscriptions after 1 delivery
■ Active subscriptions with 1 delivery



高いサブスクリプション保持率

サブスクリプション開始後、30日時点：87%以上
90日時点：71%以上のサブスクリプションが継続されています。

Subscriber Retention



定期おトク便における 推奨施策



1. 割引の設定・強化 -効果-

🔄 定期おトク便の割引強化による売上拡大

Subscribe & Save:
0% / 5%
\$13²⁵ (\$13.25 / Count)
You've unlocked extra savings on your next delivery.
[Learn more](#)
First delivery on Feb 12
[Change first delivery date](#)
In Stock
Quantity: 1
Deliver every: 6 months (Most common)
Set Up Now
Auto-deliveries sold by The Spice Lab Inc. and Fulfilled by Amazon

Subscribe & Save:
10% / 15%
\$24⁶⁵ (\$4.40 / Ounce)
You've unlocked extra savings on your next delivery.
[Learn more](#)
First delivery on Feb 12
[Change first delivery date](#)
In Stock
Quantity: 1
Deliver every: 1 month (Most common)
Set Up Now
A sold by GOODONYA® and Fulfilled by Amazon

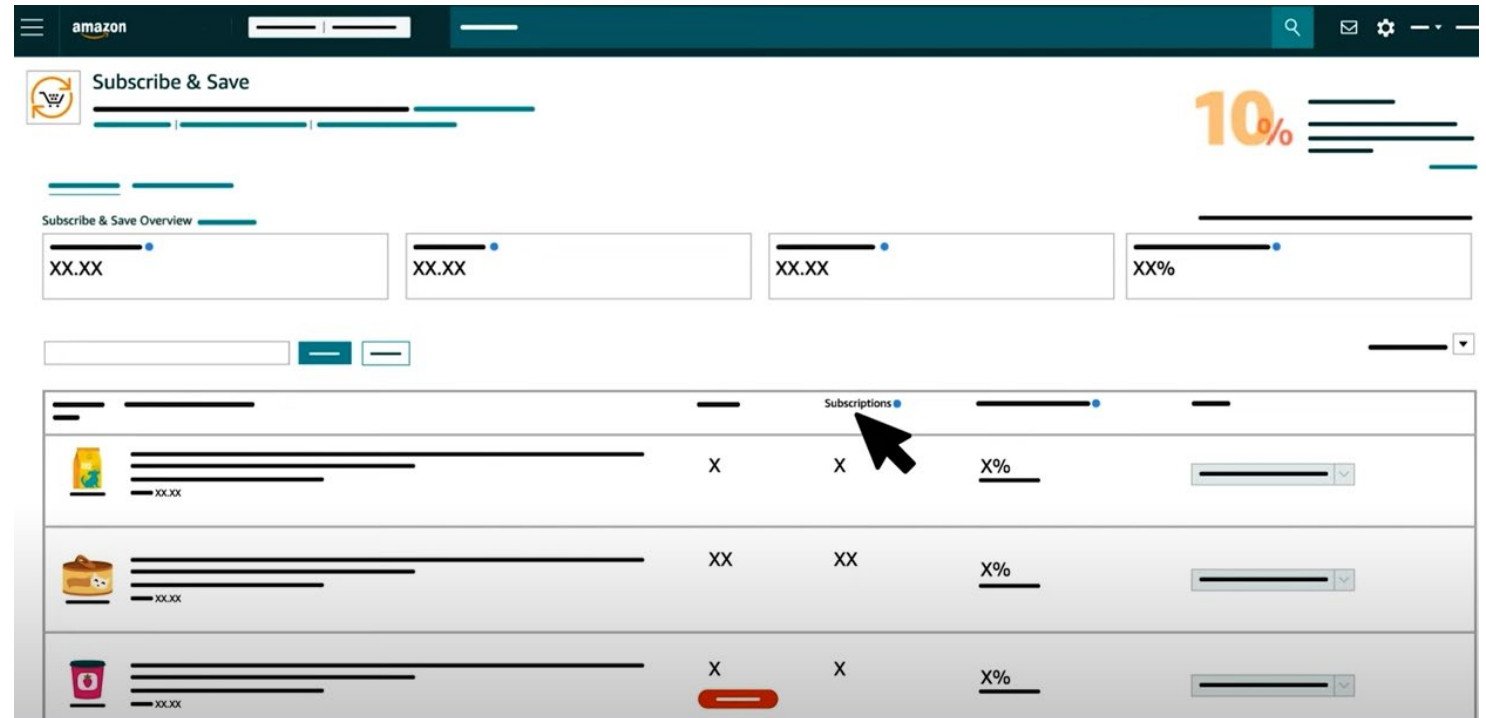
売上拡大		
	90 Day Sales Lift Post Discount Increase:	
	0% to 5% (Base Discount)	5% to 10% (Base Discount)
HPC	10.8%	13.3%
Beauty	14.4%	16.7%
Pets	23.1%	11.4%
Grocery	12.5%	20.5%
Other	12.5%	17.0%

1. 割引の設定・強化 -ご設定方法-

- 🛒 対象となる商品は、[商品の管理](#)で選択したデフォルトの登録割引率（デフォルトでは0%）で自動的にAmazon定期おトク便に登録されます。
- 🛒 割引率の変更をするには、[商品管理](#)に移動し、ページ上部にある「デフォルトの登録割引を変更」をクリックします。

Amazon定期おトク便ダッシュボードでは下記を含む様々な指標を確認できます（詳細は[こちら](#)）

- Amazon定期おトク便の売上
- 収益の浸透率の傾向
- 登録数
- 購入者区分別の顧客生涯価値
- 配送別の売上
- 登録者の維持
- Amazon定期おトク便商品数
- 割引区分別の売上浸透率
- 割引区分別のAmazon定期おトク便への登録転換率
- 登録者あたりと非登録者あたりの平均売上の比較
- 登録者あたりと非登録者あたりの平均再注文数の比較
- 出荷数予測
- 売上の予測
- 在庫切れによる売上の損失



定期おトク便

定期おトク便初回クーポン

- セラーセントラルにて出品者様が自身で設定可能です
- 新しい定期おトク便登録時の初回に使用可能です
- クーポンは他のプロモーションと比較して長期間にわたって設定可能です（最大3か月）
- セールイベントが開催されていない時期には常に設定しておくことで定期おトク便の登録者数の増加を目指すことを推奨します

再注文

再注文クーポン

- セラーセントラルにて出品者様が自身で設定可能です
- 貴社商品を注文し、一定期間経過後、再注文に戻ってきていないお客様が使用できます
- 一度きりの購入となってしまっているお客様に、再購入を促します
- セールイベント後の発行を推奨します。セールイベントにて獲得した新規顧客に、再注文を促すことができます

2. クーポン -効果-



転換率と登録者数の増加を促進

過去12か月間で、新規定期おトク便会員の**26%**、新規定期おトク便登録の**17%**が、定期おトク便クーポンを通じて獲得されました。



リピート購入習慣の形成

再注文クーポンを利用したお客様は、リピート購入率が**32%**高く、定期おトク便への登録率が**82%**高くなりました。*



視認性の向上

クーポン対象商品は、検索結果・商品詳細ページ・定期おトク便のおすすめウィジェットにて、バッジが表示されます。



お客様エンゲージメントの向上

12か月間における、1会員当たりの平均の定期おトク便登録数は、クーポン経由で獲得したお客様の方が、クーポン非経由のお客様より高くなりました。

1.4 vs. 1.1
subscriptions

新規獲得のお客様

2.5 vs. 2.0
subscriptions

継続利用のお客様



高い投資対効果 (ROI)

定期おトク便クーポンへの\$1の投資あたり、12か月間で**\$8**のリターンが得られました。** 再注文クーポンでは、12か月間で**\$5**のリターンとなりました。

