

关于积分促销（Points DEAL）自助 服务功能的说明



请务必阅读 — 机密信息

- 根据《亚马逊服务商业解决方案协议》的规定，本文档及其所有内容均为“机密信息”。请不要将其转让或与第三方共享。
- 本文档的目的是帮助您了解亚马逊的新商机，并帮助他们在项目上相互协作。
- 请管理本文档中包含的信息，使其仅与公司内部需要知道这些信息的人员共享。
- 本文件中描述的时间表计划自2025年11月1日起生效，如有更改或取消，恕不另行通知。请事先注意。

Table of Contents

目录

1. 什么是积分促销 (Points DEAL)

2. 设定方法/单个创建/批量创建

新功能介绍

- 活动选择器 (轻松选择参与亚马逊活动)
- 编辑促销
- 积分促销 (Point DEAL) 徽章验证结果显示
- 批量创建促销 (批量上传)

什么是“积分促销”（Points DEAL）？

亚马逊Points DEAL积分优惠（以下简称“Points DEAL”）是一种**新型的DEAL模式**，卖家可通过提供亚马逊积分来参与其中。

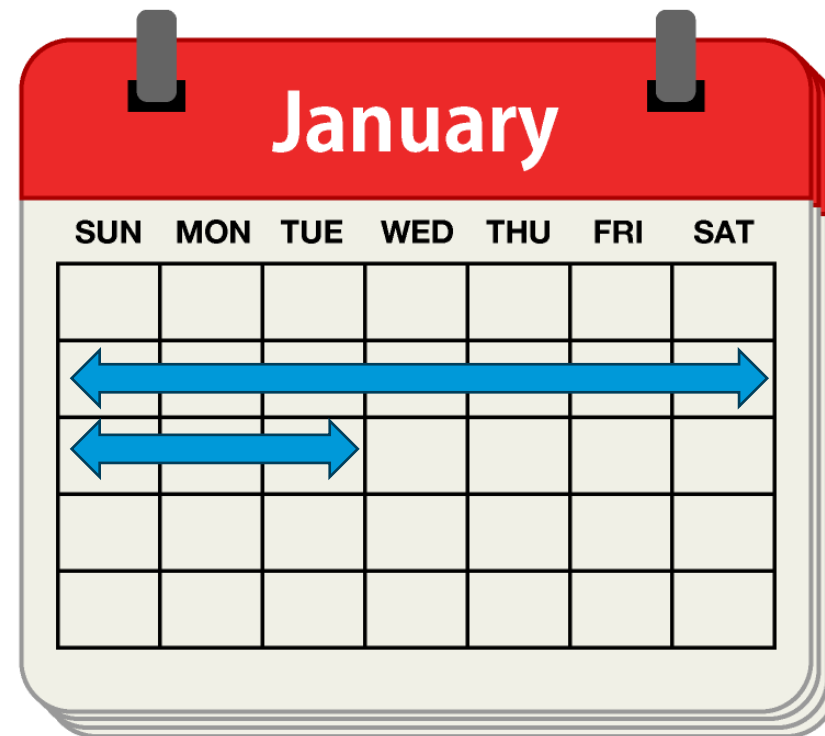
无需打折也可以参与促销活动。
通过限时提高积分返点比例，有望促进销售增长。

设置：

- 可自由设定开始日期和结束日期（最长2周）
- 积分比例可从2%到50%之间以1%为单位进行选择

此外，当满足积分促销活动徽章的条件时，活动期间将显示红色徽章。

关于积分优惠活动徽章的具体条件，请参阅“什么是积分优惠活动”的相关帮助页面。



可以结合消费需求，在任意时间段内设置积分促销活动，参加费免费

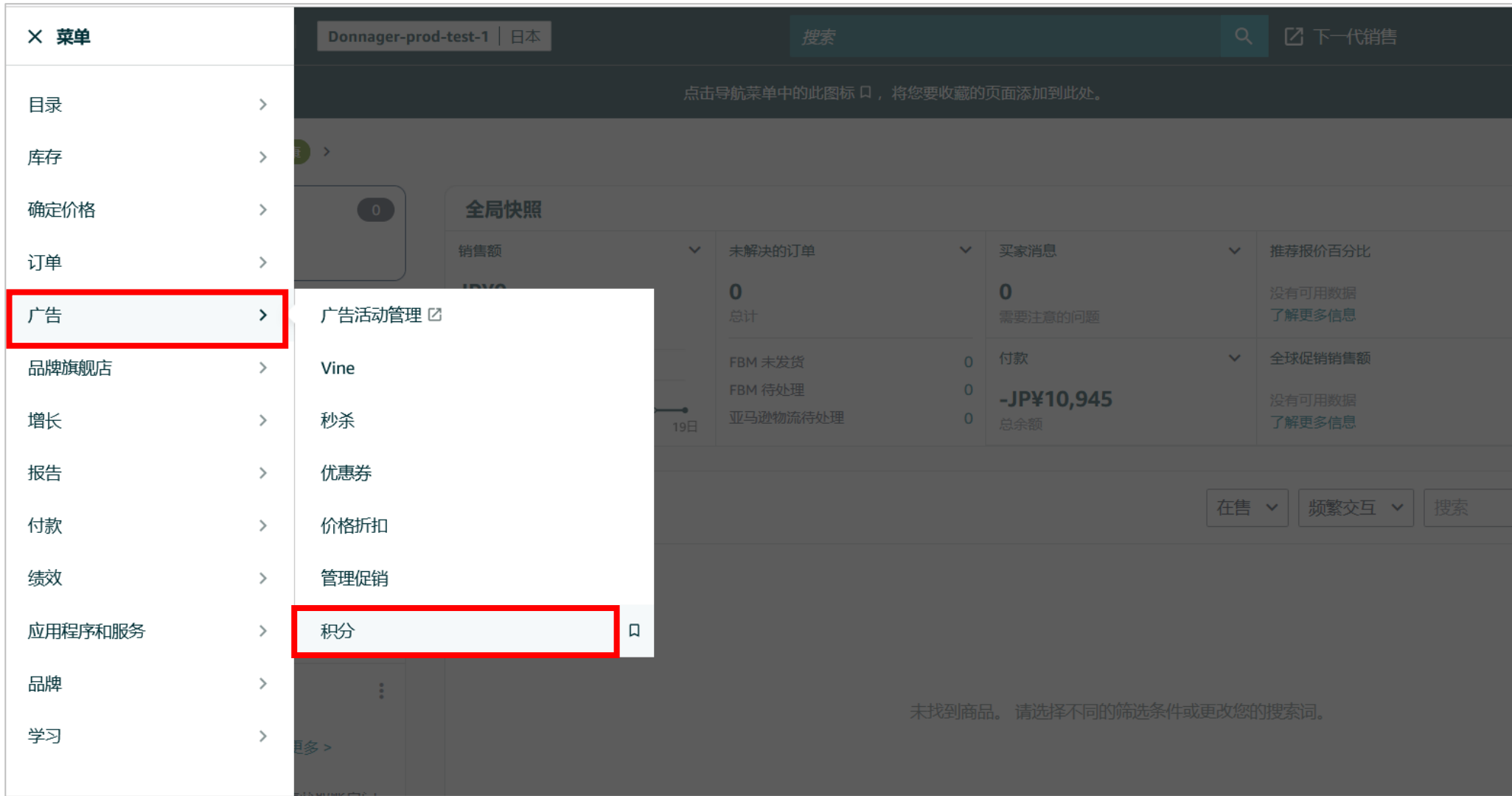
例如：

店庆活动
季节性营销
清仓促销
提高新产品曝光度
定期举办优惠活动

如何设置积分促销 ①

单个创建

如何设置“积分促销” ① 单个创建



如何设置“积分促销”① 单个创建



×

菜单

目录

库存

确定价格

订单

广告

品牌旗舰店

增长

报告

付款

绩效

应用程序和服务

品牌

学习

Donnager-prod-test-1 | 日本

搜索

下一代销售

卖家大学 业务报告 积分

点击导航菜单中的此图标，将您要收藏的页面添加到此处。

全局快照

销售额

未解决的订单

买家消息

推荐报价百分比

0

总计

FBM 未发货

FBM 待处理

亚马逊物流待处理

0

0

0

付款

-JP¥10,945

总余额

没有可用数据

了解更多信息

没有可用数据

了解更多信息

在售

频繁交互

搜索

广告活动管理

Vine

秒杀

优惠券

价格折扣

管理促销

积分

如果你按下功能区按钮，
该菜单将显示在收藏栏中，非常方便

如何设置“积分促销”① 单个创建

亚马逊积分中心

账户和文件管理

商品信息

促销

轻松为您的所有商品设置积分 (了解更多信息)

① 您的所有商品积分将在未来的某一天按以下设置自动更新

尽快返回此页面以确认日期。选择一个账户积分百分比 (0~50%)，应用于所有商
分比。您的更改将会立即应用于您的商品 (了解更多信息)。

账户默认积分 ①

1%

商品特定积分 ①

积分中心

账户和文件管理 商品信息 促销

① 我们正在努力改进“积分促销”，并将在不久的将来添加“编辑”和“预算”功能。目前，如果您需要编辑已安排的促销或正在进行的促销，可以取消现有促销，然后重新创建新的促销。为了防止促销期间出现超卖情况，您可以持续监控您的订单，并在必要时使用“取消”功能停止促销。请注意，在您启动取消流程后，促销可能需要几个小时才能成功取消。

批量创建促销

创建新促销

1~28 个促销，共 28 个促销

促销标题	状态	开始日期	结束日期	创建日期	操作
ブラックフライデー(test)	已提交	黑色星期五 (活 动期间) 2025-11-24	黑色星期五 (活 动期间) 2025-12-01	2025-11-19	查看
okchiho-test	已取消	黑色星期五 (先 行折扣) 2025-11-21	黑色星期五 (先 行折扣) 2025-11-23	2025-11-17	查看

如何设置“积分促销”① 单个创建

促销标题

要获得更有效的积分促销名称，请选择一个能准确描述您添加至促销的商品类别的定义。示例：“洗手液 15%积分”。标题不会向买家显示。

促销标题

Black Friday 2025

最多 100 个字符

输入促销标题
(任意字符，最多100个字符)

设置日程

活动

选择事件

开始日期



YYYY/MM/DD

结束日期



YYYY/MM/DD

设置开始日期和
结束日期

设置促销积分百分比

输入积分百分比 (2~50%)。积分促销标记资格要求至少为 5%。最佳结果建议为 10%+。

10%



2%

3%

4%

5%

6%

7%

8%

9%

10%

11%

设定积分率
(2% 到 50%)

最多可以向促销中添加 1000 个 ASIN。

卖家，您必须是专业卖家，卖家反馈评级至少为 3.0。尚未收到任何反馈评级的卖家也符合获得此标记的要求。

牛

品符合要求。

品其平均评级必须至少为 3.0 星。

品必须提供免费配送。

反感、尴尬或不当内容的商品没有资格获得“积分促销”标记。

获得“积分促销”标记的资格标准，或者由于亚马逊设定了其他未公开标准，则该标记可能会从商品中移除。但是，促销的积分百分比在

文

的多个积分促销重叠时，仅应用积分最高百分比的促销。

注意：积分促销可以与其他促销类型叠加使用，包括优惠券、秒杀、折扣和买一赠一。但是，为防止成本意外增加，请避免在重叠时间段内为同一 SKU 安排多个促销。

开始日期范围：
从当前到未来 60 天内
结束日期范围：
自开始日期起 14 天内

如何设置“积分促销”① 单个创建

新功能
活动选择器

促销标题

要获得更有效的积分促销名称，请选择一个能准确描述您添加至促销的商品类别的定义。示例：“洗手液 15%积分”。标题不会向买家显示。

促销标题

Black Friday 2025

最多 100 个字符

设置日程

活动

选择事件

黑色星期五（先行折扣）

2026年1月月促

新生活促销：第 2 部分

新生活促销：第 1 部分

黑色星期五（预热期）

黑色星期五（先行折扣 & 活动期间）

黑色星期五（活动期间）

年末欢乐积分节

卖家自行配送的商品必须提供免费配送。

开始日期 ②

YYYY/MM/DD

结束日期 ②

YYYY/MM/DD

活动

黑色星期五（活动期间）

开始日期 ②

2025/11/24

结束日期 ②

2025/12/01

选择一个活动

注意：如果商品不再符合获得“积分促销”标记的资格标准，或者由于亚马逊设定了其他未公开标准，则该标记可能会从商品中移除。但是，促销的积分百分比在促销结束日期之前一直有效。

注意：当同一商品 (SKU) 的多个积分促销重叠时，仅应用积分最高百分比的促销。

注意：积分促销可以与其他促销类型叠加使用，包括优惠券、秒杀、折扣和买一赠一。但是，为防止成本意外增加，请避免在重叠时间段内为同一 SKU 安排多个促销。

系统将自动输入活动
动期间

如果选择活动， 则无需输入开始日期和结束日期。

如何设置“积分促销”① 单个创建

搜索您的目录

参与促销的商品 (0)

按商品名称、ASIN 或 SKU 搜索

Q

1-50/20220 件商品

☐ 参与 ①	商品详情 商品名称、ASIN、SKU	您的价格
☐	#11272 【即納】コストコ ショップジャパン ながらウォーク (色: ピンク) FN004928 骨盤 運動器具 エクササイズ ダイエット 腹筋 4537341049109 【Z】 ASIN B07F7FLG53 SKU 66-SXJH-SL8N	¥999,999
☐	&GINO プレミアムパヒュームストーリーア 25ml ASIN B0030ZJGZW SKU 1H-L52Z-NRDC	¥10,000
☐	(???) COACH ?????63271 SAD SFC 4RING KEYCASE [並行輸入品] ASIN B01N643EKA SKU WN-9IIP-RICO	¥12,980
☐	(AFC) マカ サプリ mitete HUGmaca 30日分 夫婦 女性 男性 有機マカ ASIN B00DQGJ7P4 SKU B00DQGJ7P4	¥0
☐	(LOYAL & JUST) 草刈 チップソー 230×36P 軽量仕様 ASIN B01MECRDCZ SKU WN-ACH4-EVE7	¥3,000

使用搜索栏，
搜索要参与促销的产品

- 商品名
 - ASIN
 - SKU
- 输入以上任意内容搜索

如何设置“积分促销”① 单个创建

搜索您的目录

参与促销的商品 (0)

B01N4LXZWY

×

🔍

1-1/1 件商品

☐ 参与 ①

商品详情
商品名称、ASIN、SKU

您的价格

☐

(STABILIST) ナイロンベルト
ASIN B01N4LXZWY
SKU CQ-10EN-EXXF

搜索您的目录

参与促销的商品 (1)

B01N4LXZWY

🔍

1-1/1 件商品

☒ 参与 ①

商品详情
商品名称、ASIN、SKU

☒

(STABILIST) ナイロンベルト メンズフ
ASIN B01N4LXZWY
SKU CQ-10EN-EXXF

搜索您的目录

参与促销的商品 (3)

参与 ①

商品详情
商品名称、ASIN、SKU

您的价格

Applied Points ①

☒

(STABILIST) ナイロンベルト メンズフリーサイズ ミリタリー ウェスト スポーツ バックル 自衛隊
軽量 黒
ASIN B01N4LXZWY
SKU CQ-10EN-EXXF

¥1,350

10

☒

(LOYAL & JUST) 草刈 チップソー 230×36P 軽量仕様
ASIN B01MECRDCZ
SKU WN-ACH4-EVE7

¥3,000

10

☒

(クレージュ)Courreges タイパー ACT3509 シルバー 【並行輸入品】
ASIN B01K5TWNTG
SKU PI_test_20240912_v10

¥1,980

10

如何设置“积分促销”① 单个创建

便捷功能

搜索您的目录

参与促销的商品 (0)

按商品名称、ASIN 或 SKU 搜索

1-50/20220 件商品

☐ 参与 ⓘ

商品详情
商品名称、ASIN、SKU

您的价格

☐	#11272 【即納】コストコ ショップジャパン ながらウォーク (色: ピンク) FN004928 骨盤 運動器具 エクササイズ ダイエット 腹筋 4537341049109 【Z】 ASIN B07F7FLG53 SKU 66-SXJH-SL8N	¥999,999
☐	&GINO プレミアムパヒュームストーリーア 25ml ASIN B0030ZJGZW SKU 1H-L52Z-NRDC	¥10,000
☐	(???) COACH ?????63271 SAD SFC 4RING KEYCASE [並行輸入品] ASIN B01N643EKA SKU WN-9IIP-RICO	¥12,980
☐	(AFC) マカ サプリ mitete HUGmaca 30日分 夫 ASIN B00DQGJ7P4 SKU B00DQGJ7P4	
☐	(LOYAL & JUST) 草刈 チップソー 230×36P 軽 ASIN B01MECRDCZ SKU WN-ACH4-EVE7	

10mois(ディモワ) - Hoppetta ふくふくガーゼ(6重ガーゼ) ベビースリーパー コットン で champignon 着丈58cm 7225
ASIN B008DBJB1W
SKU O4-M02V-YU1G

11/22/63 下
ASIN 4163824901
SKU yukiyo-1031421333-15

< 1 2 3 4 5 ... 405 >

输入页码

前往页码

使用此按钮，可一次性选择此页面的所有商品。

每页最多可显示 50个商品。

输入页码并点击 [前往页码]按钮，即可跳转到指定页面。

如何设置“积分促销”① 单个创建

请注意创建按钮的位置！
位于页面右上角。

促销 > 创建新积分促销

取消

创建

促销标题

要获得更有效的积分促销名称，请选择一个能准确描述您添加至促销的商品类别的定义。示例：“洗手液 15%积分”。标题不会向买家显示。

促销标题

Black Friday

最多 100 个字符

设置日程

活动

黑色星期五（活动期间） × ▾

开始日期 ②

2025/11/24

结束日期 ②

2025/12/01

设置促销积分百分比

输入积分百分比 (2~50%)。积分促销标记资格要求至少为 5%。最佳结果建议为 10%+。

20%

▾

选择参与促销的商品

在此处添加促销商品。您最多可以向促销中添加 1000 个 ASIN。

要获得“积分促销”标记的资格，您必须是专业卖家，卖家反馈评级至少为 3.0。尚未收到任何反馈评级的卖家也符合获得此标记的要求。

此外，商品需满足以下条件：

完成商品选择后，
点击右上角的
创建按钮。

© Amazon.com, Inc.
保留所有权利。禁止转载和复制。

15

如何设置“积分促销”① 单个创建

当显示绿色横幅时，表示提交已完成。

积分中心

账户和文件管理

✓ 已成功发送 Black Friday 促销的创建请求!

Promotion ID: d7a27f2f-1e97-4aea-b652-125b2e513ac8

✕

ⓘ 我们正在努力改进“积分促销”，并将在不久的将来添加“编辑”和“预算”功能。目前，如果您需要编辑已安排的促销或正在进行的促销，可以取消现有促销，然后重新创建新的促销。为了防止促销期间出现超卖情况，您可以持续监控您的订单，并在需要使用“取消”功能停止促销。请注意，在您启动取消流程后，促销可能需要几个小时才能成功取消。

✕

批量创建促销

创建新促销

1~30 个促销，共 4180 个促销

促销标题	状态	开始日期	结束日期	创建日期	操作
DEMO_1119	已取消	新生活促销：第 1 部分 2026-03-03	新生活促销：第 1 部分 2026-03-09	2025-11-19	查看
DEMO_1119_dom	已提交	新生活促销：第 1 部分	新生活促销：第 1 部分 2026-03-09	2025-11-19	查看
DEMO_1119_dom		新生活促销：第 1 部分	新生活促销：第 1 部分 2026-03-09	2025-11-19	查看

大约1小时后，即可在此确认审核结果

- 地位
- 已计划：等待启动
 - 已取消
 - 进行中
 - 终止

如何设置“积分促销”① 单个创建

新功能
积分促销（Point DEAL）徽
章验证结果显示

审核结果显示前（创建后立即）

详情取消促销编辑促销

促销名称	test promotion
促销状态	Pending
促销日程	2025-11-20 - 2025-11-21
针对促销的积分	20%

商品 (3)

注意：通过质量验证和积分/价格验证的商品将有资格获得积分促销标记。（请参阅此处的积分促销标记资格标准：[链接](#)）

注意：对于未通过系统质量验证的商品，商品将无法获得积分促销的标识。但是，商品仍有可能获得“30 天内的最高积分”标识（请参阅此处的标准：[链接](#)）

1-3/3 件商品

ASIN、SKU	Applied Points	积分促销标记资格 ⓘ Select Filters
B01AB31C84, BQ-4HT3-C3US	20%	-
B083LLWNXX, TT156355724-iidamiyu01	20%	-
B0035OAYXG, レーサーパンツ	20%	-

审核结果显示后（符合徽章显示条件）

详情取消促销编辑促销

促销名称	ブラックフライデー(test)
促销状态	Scheduled
促销日程	黑色星期五（活动期间） 2025-11-24 - 2025-12-01
针对促销的积分	-

商品 (2)

注意：通过质量验证和积分/价格验证的商品将有资格获得积分促销标记。（请参阅此处的积分促销标记资格标准：[链接](#)）

注意：对于未通过系统质量验证的商品，商品将无法获得积分促销的标识。但是，商品仍有可能获得“30 天内的最高积分”标识（请参阅此处的标准：[链接](#)）

1-2/2 件商品

ASIN、SKU	Applied Points	积分促销标记资格 ⓘ Select Filters
B01MFF720N, Donnager-sku-prod-1	15%	✓ 符合要求
B084RDW619, donnager-test-123123	20%	✓ 符合要求

审核结果显示后（不符合徽章显示条件）

详情取消促销编辑促销

促销名称	DEMO_1119_dom
促销状态	Scheduled
促销日程	新生活促销：第 1 部分 2026-03-03 - 2026-03-09
针对促销的积分	-

商品 (1)

注意：通过质量验证和积分/价格验证的商品将有资格获得积分促销标记。（请参阅此处的积分促销标记资格标准：[链接](#)）

注意：对于未通过系统质量验证的商品，商品将无法获得积分促销的标识。但是，商品仍有可能获得“30 天内的最高积分”标识（请参阅此处的标准：[链接](#)）

⚠ 您的所有 SKU 均不符合获得积分促销标识的条件，因为卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您当前的卖家反馈星级为 2.8

1-1/1 件商品

ASIN、SKU	Applied Points	积分促销标记资格 ⓘ Select Filters
B0DT7HGLH5, 60100302.	10%	⚠ 此商品不符合要求，因为： 卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您店铺当前的卖家反馈星级为 2.8

这个结果仅表示是否显示积分优惠徽章。即使显示“⚠不符合条件”，在开始日期和结束日期之间，积分比率仍会按设走切换。

如何设置“积分促销”① 单个创建

主要审核结果内容：

❖ 商品符合条件

❖ 商品不符合条件，原因：

- 卖家评分必须在3.0星以上，所有SKU都不符合积分优惠徽章显示条件。
- 当前Amazon卖家评分为○○。卖家评分必须在3.0星以上。
- 当前Amazon卖家评分为○○。ASIN评分必须在3.0星以上。
- 当前ASIN评分为○○。卖家自行配送的商品必须提供免运费。
- 当前运费为○○日元。
- 此商品不符合广告展示标准。
- 出现未知审核错误。

如何设置积分促销 ②

批量创建促销（批量上传）

新功能
批量上传

促销

批量创建促销

创建新促销

操作

[查看](#)[查看](#)

如何设置“积分促销”② 批量上传

新功能
批量上传

1. 下载模板文件

请下载最新模板。

模板 

点击 [模板 ↓] 下载批量上传模板

2. 上传文件

最多允许20个促销活动。每次促销最多1,000ASIN。每次上传最多20,000行。



上传文件

将文件拖到此处进行上传

格式：.xlsx，最大文件大小：2MB。

3. 在促销控制面板上查看新创建的积分促销

促销创建一小时后，即可在此控制面板上查看新创建的积分促销，并点击“查看”按钮确认积分促销标记资格。

查看促销控制面板

如何设置“积分促销”② 批量上传

模板

说明：请勿修改或删除标题行。请勿使用旧模板。促销标题是必需的。

促销				产品				
促销标题(必需)	时间安排(必需)	开始日期	结束日期	ASIN(必需)	SKU(必需)	积分百分比(必需)	商店ID	商店名称
	Custom Schedule							
	Black Friday (Early Deal)							
	Amazon Smile SALE - New Year 初売り							
	New Life Sale: Part 2							
	New Life Sale: Part 1							
	Black Friday (Lead Up)							
	Black Friday (Early Deal & Day Of)							
	Black Friday (Day Of)							
	Year End Points Festival							
	Custom Schedule							

· 设置易于理解的名称

· 对于开始日期和结束日期相同的商品，请使用相同的标题。

· 对于开始日期或结束日期不同的商品，请分别设置不同的标题。

· 每个促销活动最多1,000个ASIN

· 最多20种促销活动

· 最多2万行

· 标题限制在100字以内

选择"Custom Schedule"时，请以YYYY/MM/DD的格式输入开始日期和结束日期。（请不要更改格式直接输入）

ASIN和SKU都需要输入。如果两者的组合错误，将报错。

积分率请输入2至50之间的整数。

f无需输入

· 如果想要设定与活动日相同的日期，请选择活动名称，开始日期和结束日期留空。

· 如果想要设定自定义日程，请选择"Custom Schedule"（自定义日程），并输入开始日期和结束日期。

操作说明

数据定义

模板

请同时查看其他标签页中的操作步骤和数据定义内容。填写商品信息后，请以xlsx格式保存文件，直接上传即可。

如何设置“积分促销”② 批量上传

输入示例

説明：請勿修改或刪除標題行。請勿使用旧模板。促销标题是必需的。				模板最后更新于				2025/11/17
促销				产品				
促销标题(必需)	时间安排(必需)	开始日期	结束日期	ASIN(必需)	SKU(必需)	积分百分比(必需)	商店ID	商店名称
プライムデー2025	Black Friday (Day Of)			B005QMHOMO	TEST-SKU-1975	5		
2025年在庫処分	Black Friday (Day Of)			B0000DC0Y4	TEST-SKU-1976	10		
キッチン用品セール	Custom Schedule	45974.00	2025/11/15	B0000DC0YM	TEST-SKU-1977	3		
キッチン用品セール	Custom Schedule	2025/11/13	2025/11/15	B0000C9J8B	TEST-SKU-1978	1		
キッチン用品セール	Custom Schedule	45974.00	2025/11/15	B001TA2MJ2	TEST-SKU-1979	9		
キッチン用品セール	Custom Schedule	45974.00	2025/11/15	B0000C98BS	TEST-SKU-1980	2		
キッチン用品セール	Custom Schedule	2025/11/13	2025/11/15	B0018D0J90	TEST-SKU-1981	10		
キッチン用品セール	Custom Schedule	2025/11/13	2025/11/15	B 0 017RNI3G	TEST-SKU-1982	5		
キッチン用品セール	Custom Schedule	2025/11/13	2025/11/15	B1234564	TEST-SKU-1983	5		
キッチン用品セール	Custom Schedule	45974	2025/11/15	B003I86NY8	TEST-SKU-1984	5		
キッチン用品セール	Custom Schedule	45974	2025/11/15	B003I86NY8	TEST-SKU-1985	5		
キッチン用品セール	Custom Schedule	2025/11/13	2025/11/15	BT6SCJ4X2Z	TEST-SKU-1999	5		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B001U7CVEA	TEST-SKU-1971	10		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B00004S7TQ	TEST-SKU-1972	8		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B000ALF39M	TEST-SKU-1973	9		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B00F1HGSA8	TEST-SKU-1974	10		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B005QMHOMO	TEST-SKU-1975	4		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	2025/11/20	B0000DC0Y4	TEST-SKU-1976	5		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B0000DC0YM	TEST-SKU-1977	6		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	45981	B0000C9J8B	TEST-SKU-1978	7		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	45981	B001TA2MJ2	TEST-SKU-1979	10		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	2025/11/20	B0000C98BS	TEST-SKU-1980	50		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	2025/11/15	2025/11/20	B0018D0J90	TEST-SKU-1981	50		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	45981	B0017RNI3G	TEST-SKU-1982	50		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	45981	B00008XVTB	TEST-SKU-1983	50		
新商品11月15日～11月20日	Custom Schedule	45976	45981	B003I86NY8	TEST-SKU-1984	50		
2025ブラックフライデーtest_DO	Black Friday (Day Of)			B003I86NY8	TEST-SKU-1984	2		

上传文件的名称请使用半角英文字母和数字，不要使用中文字符。（计划后续更新）

如何设置“积分促销”② 批量上传

1. 下载模板文件

请下载最新模板。

模板 

2. 上传文件

最多允许20个促销活动。每次促销最多1,000ASIN。每次上传最多20,000行。



上传文件

将文件拖到此处进行上传

格式：.xlsx，最大文件大小：2MB。

点击上传文件

3. 在促销控制面板上查看新创建的积分促销

促销创建一小时后，即可在此控制面板上查看新创建的积分促销，并点击“查看”按钮确认积分促销标记资格。

查看促销控制面板

如何设置“积分促销”② 批量上传

1. 下载模板文件

请下载最新模板。

模板 

2. 上传文件

最多允许20个促销活动。每次促销最多1,000ASIN。每次上传最多20,000行。

 上传文件

将文件拖到此处进行上传

格式: .xlsx, 最大文件大小: 2MB。

3. 在促销控制面板上查看新创建的积分促销

促销创建一小时后，即可在此控制面板上查看新创建的积分促销，并点击“查看”按钮确认积分促销标记资格。

查看促销控制面板

最近的活动

				状态	上传日期
文件	日期和时间	状态	操作		
points_promotion_template.xlsx 积分促销	2025年11月20日 01:05	正在处理文件	 下载文件		

如何设置“积分促销”② 批量上传

查看上传结果

最近的活动

状态			
文件	日期和时间	状态	操作
points_promotion_template (24).xlsx 积分促销	2025年11月18日 16:55	❗ 无法处理文件	📄 下载文件
points_promotion_template_summary (4).xlsx 积分促销	2025年11月18日 15:49	⚠️ 部分行处理失败。请更正并重新上传。 已创建 1 个促销	📄 下载文件
amzn1.tortuga.4.fe.69b3d2cc-16c7-4e12-9ca7-9c050a14275b.TMWNF88PU2MV6_summary.xlsx 积分促销	2025年11月18日 15:49	✅ 已创建 6 个促销	📄 下载文件

文件上传失败。请确认行数和文件大小 是否超出限制

积分促销活动创建成功，部分创建失败。请点击[文件下载]下载结果文件。。

促销活动已成功创建。

如何设置“积分促销”② 批量上传

有促销ID的行表示注册成功。

结果文件（模板页面）

说明：请勿修改或删除标题行。请勿使用旧模板。促销标题是必需的。									
促销				产品					
促销标题	时间安排	开始日期	结束日期	ASIN	SKU	积分百分比	商店ID	商店名称	促销ID
年末ポイント祭り	Year End Points Festival			B0F47VNVCN	post_point_check_mats	14			ef2ad481-df9e-4bdd-9f
年末ポイント祭り	Year End Points Festival			B0F47SS86K	post_point_check_mats	20			ef2ad481-df9e-4bdd-9f
年末ポイント祭り	Year End Points Festival			B0DT12QX9Y	sumo-test-fridge-2025	25			ef2ad481-df9e-4bdd-9f
年末ポイント祭り	Year End Points Festival			B0BG924XX8	F1001-300-M	50			ef2ad481-df9e-4bdd-9f
クリスマスセール	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B01MTQ7UJI	43-6FIY-D5PS	10			82289408-8e1c-4ff5-b9
クリスマスセール	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B08CRP91FZ	5C-8SZI-28VJ	10			82289408-8e1c-4ff5-b9
初売り	Amazon Smile SALE - New Year 初売り	2026/01/01	2026/01/10	B0FJG57QH9	09-5SSK-871X	10			
初売り	Amazon Smile SALE - New Year 初売り	2026/01/01	2026/01/10	B0DZH3QXD8	0F-Q7CE-DBY6	10			
テストセール①逆日付	Custom Schedule	2025/12/25	2025/12/24	B01KSES72U	0H-KAZL-U3BR	10			
テストセール②日付形式	Custom Schedule	46023.0	46023.0	B0B8CLTCFR	111.0	10			
テストセール③超未来	Custom Schedule	2026/03/01	2026/03/10	B0DSL4W1ZN	2A-4GFC-I8LV	10			
テストセール④過去日付	Custom Schedule	2025/10/15	2025/10/18	B0BQLJ28MD	2K-0XDH-YPLM	10			
テストセール⑤ASIN・SKU	Custom Schedule			B07DPNJ8XY	30-LGSZ-LKUR	10			
テストセール⑥イベント	Amazon Smile SALE - New Year 初売り	2026/01/01	2026/01/10	B084M9RK1K	333666.0	10			
テストセール⑦ポイント	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B0FFSKF3NX	35-G6IE-3UQ5	1			
テストセール⑧ポイント	Custom Schedule			B073NWXGZG	3Q-H5E7-56UL	0			
テストセール⑨一部の商品	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B0G1SPBQ56	5F-2M1J-ED1C	10			
テストセール⑨一部の商品	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B07W93BRSM	601002Q7	10			
テストセール⑨一部の商品	Custom Schedule	2025/12/24	2025/12/25	B0DCVSWNSG	09-5SSK-871X	10			

促销ID为空白的项目 表示注册失败。
请查看错误表格标签页了解失败原因。

如何设置“积分促销”② 批量上传

显示了创建失败的原因。

结果文件（错误表）

促销标题	时间安排	开始日期	结束日期	ASIN	SKU	积分百分比	商店ID	商店名称	促销ID	错误
首次销售	Amazon Smile SALE -	2026/01/01	2026/01/10	B0FJG57QH9	09-5SSK-871X	10				选择“活动”时，不能指定开始日期和结束日期。如果要输入自己的开始日期和结束日期，请使用表“自定义日程”。
首次销售	Amazon Smile SALE -	2026/01/01	2026/01/10	B0DZH3QXD8	0F-Q7CE-DBY6	10				选择“活动”时，不能指定开始日期和结束日期。如果要输入自己的开始日期和结束日期，请使用表“自定义日程”。
试售 ③ 超级未来	Custom Schedule,Black	2026/03/01	2026/03/10	B0DSL4W1ZN	2A-4GFC-I8LV	10				积分促销的开始日期不能超过创建日期后的60天。
测试销售 ① 反向日期	Custom Schedule,Black	2025/12/25	2025/12/24	B01KSES72U	0H-KAZL-U3BR	10				结束日期不能早于开始日期。
测试销售 ② 日期格式	Custom Schedule,Black	46023.0	46023.0	B0B8CLTCFR	111.0	10				无效的日期。日期格式必须为YYYY/MM/DD。
试售 ④ 过去的日期	Custom Schedule,Black	2025/10/15	2025/10/18	B0BQLJ28MD	2K-0XDH-YPLM	10				开始日期不能是过去的日期。
测试促销 ⑥ 活动+日期	Amazon Smile SALE -	2026/01/01	2026/01/10	B084M9RK1K	333666.0	10				选择“活动”时，不能指定开始日期和结束日期。如果要输入自己的开始日期和结束日期，请使用表“自定义日程”。
测试销售 ⑤ ASIN/SKU	Custom Schedule,Black			B07DPN8XY	30-LGSZ-LKUR	10				当时间表为表“自定义日程”，开始日期和结束日期不能为空。请输入开始日期和结束日期，或选择“活动”窗口。
测试促销 ⑦ 积分率 1%	Custom Schedule,Black	2025/12/24	2025/12/25	B0FFSKF3NX	35-G6IE-3UQ5	1				无效的积分百分比。积分百分比必须是2至50之间的整数。
TEST SALE ⑧ 积分率,	Custom Schedule,Black			B073NWGXZG	3Q-H5E7-56UL	0.1				当时间表为表“自定义日程”，开始日期和结束日期不能为空。请输入开始日期和结束日期，或选择“活动”窗口。

[操作说明](#)[数据定义](#)[模板](#)[错误表](#)

创建失败原因示例

- 选择活动时，不能指定开始日期和结束日期。如果需要输入开始日期和结束日期，请使用Custom Schedule（自定义日程）。积分促销活动的开始日期必须在创建日期起的60天以内。
- 结束日期不能早于开始日期。
- 日期格式无效。日期必须使用YYYY/MM/DD格式。
- 开始日期不能设定为过去的日期。
- 如果选择Custom Schedule（自定义日程），开始日期和结束日期不能留空。请输入开始日期和结束日期，或选择活动。
- 积分率无效。积分率必须是2至50之间的整数。

如何设置“积分促销”② 批量上传

积分促销 > 批量创建积分促销

1. 下载模板文件

请下载最新模板。
模板

2. 上传文件

最多允许20个促销活动。每次促销最多1,000ASIN。每次上传最多20,000行。

上传文件

 将文件拖到此处进行上传

格式：.xlsx，最大文件大小：2MB。

3. 在促销控制面板上查看新创建的积分促销

促销创建一小时后，即可在此控制面板上查看新创建的积分促销，并点击“查看”按钮确认积分促销标记资格。

查看促销控制面板

积分中心

账户和文件管理

商品信息

促销

我们正在努力改进“积分促销”，并将在不久的将来添加“编辑”和“预算”功能。目前，如果您需要编辑已安排的促销或正在进行的促销，可以取消现有促销，然后重新创建新的促销。为了防止促销期间出现超卖情况，您可以持续监控您的订单，并在必要时使用“取消”功能停止促销。请注意，在您启动取消流程后，促销可能需要几个小时才能成功取消。

批量创建促销

创建新促销

1~30 个促销，共 4181 个促销

促销标题	状态	开始日期	结束日期	创建日期	操作
DEMO_1119	已取消	新生活促销：第1部分 2026-03-03	新生活促销：第1部分 2026-03-09	2025-11-19	查看
DEMO_1119_dom	已提交	新生活促销：第1部分 2026-03-03	新生活促销：第1部分 2026-03-09	2025-11-19	查看 ▼
DEMO_1119_dom	已提交	新生活促销：第1部分 2026-03-03	新生活促销：第1部分 2026-03-09	2025-11-19	查看 ▼

如何设置积分促销 ③

取消/编辑

如何设置“积分促销”③ 编辑/取消

已取消

详情

取消促销

编辑促销

促销名称	DEMO_1119_dom
促销状态	Scheduled
促销日程	新生活促销: 第 1 部分 2026-03-03 - 2026-03-09
针对促销的积分	-

商品 (1)

注意: 通过质量验证和积分/价格验证的商品将有资格获得积分促销标记。(请参阅此处的积分促销标记资格标准: [链接](#))

注意: 对于未通过系统质量验证的商品, 商品将无法获得积分促销的标识。但是, 商品仍有可能获得“30 天内的最高积分”标识 (请参阅此处的标准: [链接](#))

⚠ 您的所有 SKU 均不符合获得积分促销标识的条件, 因为卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您当前的卖家反馈星级为 2.8

1-1/1 件商品

ASIN、SKU	Applied Points	积分促销标记资格 ①
B0DT7HGLH5, 60100302.	10%	⚠ 此商品不符合要求, 因为: 卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您店铺当前的卖家反馈星级为 2.8

< 1 >

输入页码

前往页码

取消 DEMO_1119_dom?

此促销将被取消, 促销积分也不会应用于此促销中的商品。

返回

取消促销

如何设置“积分促销”③ 编辑/取消

编辑

详情

取消促销

编辑促销

促销名称	DEMO_1119_dom
促销状态	Scheduled
促销日程	新生活促销: 第 1 部分 2026-03-03 - 2026-03-09
针对促销的积分	-

商品 (1)

注意: 通过质量验证和积分/价格验证的商品将有资格获得积分促销标记。(请参阅此处的积分促销标记资格标准: [链接](#))

注意: 对于未通过系统质量验证的商品, 商品将无法获得积分促销的标识。但是, 商品仍有可能获得“30 天内的最高积分”标识 (请参阅此处的标准: [链接](#))

⚠ 您的所有 SKU 均不符合获得积分促销标识的条件, 因为卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您当前的卖家反馈星级为 2.8

1-1/1 件商品

ASIN、SKU	Applied Points	积分促销标记资格 ⓘ
B0DT7HGLH5, 60100302.	10%	⚠ 此商品不符合要求, 因为: 卖家反馈星级必须等于或高于 3.0。您店铺当前的卖家反馈星级为 2.8

< 1 >

输入页码

前往页码

促销 > 编辑积分促销

取消

保存

促销标题

要获得更有效的积分促销名称, 请选择一个能准确描述您添加至促销的商品类别的定义。示例: “洗手液 15% 积分”, 标题不会向买家显示。

促销标题

DEMO_1119_dom

最多 100 个字符

设置日程

活动

新生活促销: 第 1 部分 x

开始日期 ⓘ

2026/03/03

结束日期 ⓘ

2026/03/09

设置促销积分百分比

输入积分百分比 (2-50%)。积分促销标记资格要求至少为 5%。最佳结果建议为 10%+。

6%

选择参与促销的商品

在此处添加促销商品。您最多可以向促销中添加 1000 个 ASIN。

要获得“积分促销”标记的资格, 您必须是专业卖家, 卖家反馈评级至少为 3.0。尚未收到任何反馈的卖家也将符合获得此标记的要求。

此外, 商品需满足以下条件:

- 尚未收到评论的商品符合要求。
- 如果商品有评论, 则其平均评级必须至少为 3.0 星。
- 卖家自行配送的商品必须提供免费配送。

商品详情页面上包含令人反感、尴尬或不当内容的商品没有资格获得“积分促销”标记。

注意: 如果商品不再符合获得“积分促销”标记的资格标准, 或者由于亚马逊设定了其他非公开标准, 则商品可能无法获得该标记。促销结束日期之前一直有效。

注意: 当同一商品 (SKU) 的多个积分促销重叠时, 仅应用积分最高百分比的促销。

注意: 积分促销可以与其他促销类型叠加使用, 包括优惠券、秒杀、折扣和买一赠一。但是, 为防止成本意外增加, 请避免在重要时间段内安排多个促销。

注意: 如果在促销开始时间前 5 小时内新增了商品, 促销可能需要最多 5 小时才能生效。

搜索您的目录

参与促销的商品 (1)

参与 ⓘ	商品详情 ASIN、SKU	Applied Points ⓘ
☒	ASIN SKU B0DT7HGLH5 60100302.	10% +

< 1 >

输入页码

前往页码

更改完成后
点击保存

编辑要更改的项目

积分促销活动是一种可以**自由设定时间、频率和商品组合**的促销方式。

这是唯一一种**无需降价就能参与的促销活动**，因此特别适合需要**维持品牌形象的品牌商品**。

同时，对于因销售业绩不足而无法参与降价促销的**新商品**，以及**季节性商品**提高知名度和销售业绩也很有效。

希望您能够将积分促销，应用到贵公司今后的销售促进活动中。

谢谢

