

Название кейса

Новые форматы интерактивных продаж в LIVE-эфирах: платформа блогерских стримов, большие шоу и квесты

Номинация

Маркетинг и Продажи

Компания, которая реализовала кейс:

AliExpress Россия

Руководитель по реализации кейса от компании с должностью:

Дмитрий Рябинин, Директор направления Live&Feed

Исходные данные

Опишите бизнес-процессы или специфику индустрии, которые были ранее (до того, как вы приняли решение их трансформировать):

Ранее в России не было ни одной открытой платформы товарных live-эфиров с возможностью полного цикла продаж по образцу лучших мировых кейсов визуального интерактивного шопинга. «AliExpress Россия» впервые запустил такую возможность для всех продавцов и блогеров и начал развивать - любой желающий теперь может запустить трансляцию, начать продажи товаров в прямом эфире и стать звездой шопинга с различными моделями монетизации или получить новый канал продаж. Количество интерактивных эфиров в месяц превысило 1500, это самое большое число товарных стримов в России. Оборот товаров, реализованных через трансляции внутри приложения AliExpress, составил более 1,2 млрд рублей за полугодие с апреля по сентябрь (до больших распродаж). Также ранее не было возможности любому продавцу выбрать подходящий эфир и необходимые пакеты, включая продакшен, продвижение, и сразу использовать этот канал продаж для своих бизнес-задач. Также не было синхронного запуска шоу с календарем промо, а сами шоу вышли на абсолютно новый уровень и стали кейсовыми не только в России, но и используются референсами в других странах. В 2021 году на «AliExpress Россия» впервые в мире запущены live-трансляции в формате полноценных квестов, чего не делал ранее никто.

Проблема:

(В чем именно заключалась проблема/сложность существующего процесса/подхода/системы)

Проблемы, которые решили с помощью кейса, и первые результаты:

1. Любой продавец или блогер теперь может запустить свой live-эфир на платформе «AliExpress Россия» и начать продажи. Более того, теперь нет проблем с продакшеном и продвижением - в 2021 году «AliExpress Россия» впервые запустил гибкую поддержку для желающих попробовать новый инструмент продаж, чего нет больше нигде.

2. Теперь нет проблемы попробовать live-эфиры для любой категории товаров. В 2021 году «AliExpress Россия» впервые синхронизировал запуск всех своих шоу с календарем категорийного промо, чтобы каждая из категорий платформы могла участвовать в прямых эфирах, наблюдая прирост новых пользователей и продаж. Как результат, оборот товаров, реализованных через стримы внутри приложения AliExpress, составил более 1,2 млрд рублей за полугодие с апреля по сентябрь (до больших распродаж, и ускорился на распродажах).

3. Стал доступен ассортимент форматов, больше нет проблемы с любыми интеграциями любых товаров. Впервые запущены полноценные шоу в неожиданных локациях под актуальные инфоповоды, например, "Дачный эфир" во время июньского зноя. Или костюмированная вечеринка великих деятелей наук перед 1 сентября с ностальгическими школьными коридорами, спортзалом и физруком. Уникальным кейсом стали продающие квесты в прямом эфире, а самым сложным - игровой стрим во время распродажи на настоящем складе с участием Галкина, Хилькевич и более двух десятков людей в кадре, организованных сложным сценарием и интерактивными игровыми механиками, все это с интеграцией полного цикла продаж. Это привлекло большую аудиторию, только за время распродажи 11.11 общее количество просмотров эфиров в приложении составило 4,1 млн - абсолютный рекорд для российского рынка!

Кейс:

(Как вы решили проблему, какие инструменты использовали?)

Команда AliExpress Россия адаптировала взрывную популярность продающих LIVE-трансляций из Китая под российские реалии и стала первой компанией в России, кто начал развивать направление лайвстриминга в маркетплейсе. Новая LIVE-платформа AliExpress обеспечивает дополнительное взаимодействие между продавцами и покупателями за счет встроенных интерактивных инструментов, включая полноценную таск-систему внутри эфиров с программой мотивации и игровыми механиками. Платформа полностью открыта для пользователей, продавцов, блогеров и работает в рамках концепции ISBS. Любой желающий может запустить эфир в новом приложении AliExpress и начать LIVE-продажи.

Основное решение:

Продающие интерактивные LIVE-трансляции стали новым эффективным инструментом продаж. Оборот товаров, реализованных через стримы внутри приложения AliExpress, составил более 1,2 млрд рублей за полугодие с апреля по сентябрь (до больших распродаж). За время самой большой распродажи 11.11 было проведено 397 эфиров, общее количество просмотров этих эфиров только в приложении составило 4,1 млн. Всего за ноябрь проведено более 1500 интерактивных эфиров. Запуск в 2021 году новых эффективных форматов интерактивных продаж в LIVE-эфирах закрепил за AliExpress имидж лидирующей платформы в лайвстриминге и социальной коммерции.

Сроки реализации (с / по):

11.11.2020-2021

Результаты до и после:

Оборот товаров, реализованных через live-стримы внутри приложения AliExpress,

составил более 1,2 млрд рублей за полугодие с апреля по сентябрь (до больших распродаж). За время самой большой распродажи 11.11 было проведено 397 эфиров, общее количество просмотров эфиров только в приложении составило 4,1 млн. Всего за ноябрь проведено более 1500 интерактивных эфиров. Запуск в 2021 году новых эффективных форматов интерактивных продаж в LIVE-эфирах закрепил за AliExpress имидж лидирующей платформы в лайвстриминге и социальной коммерции.

Ссылка на дополнительный материал с подробностями:  
(необязательно)

[https://new-retail.ru/marketing/sotsialnye\\_seti/social\\_e\\_com\\_kak\\_riteylery\\_zarabatyvayut\\_v\\_sotsialnykh\\_setyakh9179/](https://new-retail.ru/marketing/sotsialnye_seti/social_e_com_kak_riteylery_zarabatyvayut_v_sotsialnykh_setyakh9179/)

В чем вы видите уникальность вашего кейса?  
(Почему вы считаете, что кейс достоин стать победителем в своей номинации?)

Команда AliExpress Россия адаптировала взрывную популярность продающих LIVE-трансляций из Китая под российские реалии и стала первой компанией в России, кто начал развивать направление лайвстриминга в маркетплейсе. Новая LIVE-платформа AliExpress обеспечивает дополнительное взаимодействие между продавцами и покупателями за счет встроенных интерактивных инструментов, включая полноценную таск-систему внутри эфиров с программой мотивации и игровыми механиками. Платформа полностью открыта для пользователей, продавцов, блогеров и работает в рамках концепции ISBS. Любой желающий может запустить эфир в новом приложении AliExpress и начать LIVE-продажи. Оборот товаров, реализованных через стримы внутри приложения AliExpress, составил более 1,2 млрд рублей за полугодие с апреля по сентябрь.

Подрядчик (поставщик решения) при наличии:

-

Руководитель по реализации кейса от подрядчика с должностью:

-