

ライブコマースでの商品販売

■はじめに

ライブコマースとは、専用のプラットフォームあるいは自社EC(Electronic Commerce)サイトやSNSのアカウントでライブ配信を行い、オンラインで販売活動を行うことです。近年注目を集めている販売形態であり消費者は実際の商品を画面越しに見ながらリアルタイムで質問し、それに対して回答を得られるだけでなく、その場で商品を購入することができるので消費者の購買意欲を高めます。

中国では淘宝(Taobao)、拼多多(Pinduoduo)などのECサイト、YouTubeなどビデオプラットフォームおよびTikTokなどのSNSを使って無料でライブ配信を行い、ライブ配信中にプラットフォーム上で購入手続きを行い決済処理まで完了することができます。

中国でのライブコマース市場規模は17兆円にまで成長していると見られており、今では中国のみならず世界各国で普及しています。

1. Tik Tokにおけるライブコマース

TikTokは中国のメディア企業である「Bytedance」が運営している動画配信サービスで、15～180秒程度のショートムービーの投稿や、投稿された動画を閲覧できるSNSプラットフォームです。TikTokは単調な動画をただ配信するだけでなく、リズムカルな音楽を用いた動画などで視聴者を飽きさせないような工夫をしています。

ユーザーは無料でアカウントを取得し、配信機能が利用できます。ショートムービーを投稿することでフォロワーを増やし、フォロワーが興味のある情報を定期的に投稿することで、フォロワーとの信頼関係を構築し、日頃使用している商品を紹介するだけでなく、企業から依頼された商品を宣伝し、販売活動を行うこともできます。

TikTokによるライブコマースが成長している理由の一つは、商品のクチコミが人から人へ拡散する「バイラル効果」を持っていることです。

皆さんは「TikTok売れ」という言葉をご存じでしょうか? 「TikTok売れ」とはTikTokで紹介された商品がクチコミなどによって広まり、瞬く間に拡散されて大きなトレンドとなり、巨大な売上げを生み出すことです。商品の認知拡大からマーケティングフェーズを超えて購買行為までつながり、商品販売に大きく貢献します。

ライブコマースは配信機能から決済機能まで提供して

り、消費者はライブを閲覧しながら、ECサイトに移動することなく買物をすることができます。ユーザーは商品の魅力アピールし、消費者とのコミュニケーションにより購買意欲高められるなど、さまざまなメリットがあります。

2. KOL (Key Opinion Leader) の魅力

ライブコマースでは、販促活動を行う際に、「KOL」と呼ばれる人物に依頼するケースが増えています。KOLはインフルエンサーよりも専門知識を持っており、消費者に対して説得力のある商品の説明や紹介を行うことができ、消費者も安心して商品を購入することができます。ライブコマースにおいてKOLの存在は非常に重要であり、売上に強い影響力を持っています。

中国の「口紅王子」として知られる李佳琦氏は、ライブコマースを代表するKOLの一人です。自分自身の唇、腕や顔に口紅を塗り商品を紹介し、色合いや質感などの微妙な違いについて独特な面白い言葉遣いで配信します。現在のTikTokフォロワーは約4482.4万人おり、紹介した商品数は827商品で、約3億3000万回の「いいね!」を獲得しました。



李佳琦氏のフォロワー
【出典:TikTok より】



李佳琦氏が紹介している商品
【出典:TikTok より】

ライブコマースは、簡単な機材や通信環境さえ整えば無料で配信することができるので、初期投資費用はほとんど必要ありません。しかしKOLに商品の紹介を依頼すると、販売数に応じて報酬の支払が必要になります。

3. ライブコマースのメリット・デメリット

KOLはリアルタイムで動画を配信し商品の紹介を行います。その際、コメント機能等を利用して視聴者からの質問にリアルタイムで回答していくので、視聴者は実際に商品を手にとらなくても、商品のイメージができ、購買意欲が高まります。またKOLは専門性を持ったインフルエンサーであり、信頼しているKOLが紹介している商品を購入者は安心して購入することができます。さらに、不特定多数の消費者に商品を知ってもらうことも可能です。

一方でライブコマースのデメリットは、KOLが不適切な発言や行動をすることで、KOLのアカウントが閉鎖され、商品イメージの低下に繋がります。また消費者に人気のあるKOLを起用するには多額のコストが必要となります。

ライブコマースでの販促活動は以前から行われていました。しかしコロナ禍で行動が制限され買物に自由に行けない今だからこそ、KOLによるライブコマースは、私たちによりリアルな消費活動を行える空間を提供しています。ライブコマースの在り方は時代と共に変化していくものでもあるので、今後も注目していきます。

大連亜福友諮詢有限公司
(株)アジア福岡パートナーズ大連現地法人)
行政助理 杜 姝亭(としゅてい)

