

Thứ Năm, 22/06/2017 02:12

## [Lazada đón đầu xu hướng thương mại điện tử từ tương tác](#) [1]



Từ ngày 27 - 30/6/2017 Lazada thực hiện chương trình “Thương hiệu đỉnh cao, cùng sao sẵn giá” với sự tham gia của các thương hiệu chính hãng được đông đảo người tiêu dùng ưa chuộng như Samsung, Comet, Bitis, Philips, Xiaomi...

Điểm mới lạ và khác biệt của chương trình này chính là một loạt các buổi livestream (video trực tuyến) tương tác được dẫn dắt bởi những người nổi tiếng như Huỳnh Lập, Cát Tường, Will 365, Kaity, Mâu Thủy... và những ngôi sao mạng như Vinh Trần, Chloe Nguyễn, Duy Khánh.

Theo đó, Lazada sẽ lần đầu tiên thực hiện livestream liên tục từ 10 giờ đến 15 giờ mỗi ngày - để giới thiệu đến người tiêu dùng các ngành hàng gồm công nghệ, thiết bị gia đình, thời trang, mỹ phẩm... Để tăng tính hấp dẫn, Lazada còn tặng quà, voucher và deals nóng dành cho khán giả tương tác trong livestream qua các trò chơi trực tuyến.

Livestream là một trong những phương thức của mô hình Social Commerce (thương mại điện tử tương tác) đang phổ biến gần đây trên thế giới. Đây là sự kết hợp giữa người dùng và nhà bán hàng; giữa những người dùng với nhau, tạo điều kiện và khuyến khích người dùng chia sẻ, trao đổi về kinh nghiệm mua sắm online. Trong đó, dùng người nổi tiếng giới thiệu về sản phẩm qua livestream là mô hình đang rất thành công tại Alibaba (Trung Quốc) và đang được Lazada triển khai áp dụng tại nhiều nước trong khu vực là Thái Lan, Indonesia...

Ông Alexandre Dardy, CEO Lazada Việt Nam - cho biết, tại Việt Nam có khoảng 35 triệu người đang sử dụng facebook, nghĩa là hơn 1/3 dân số có tài khoản của mạng xã hội này. Đây là nền tảng tiềm năng chưa được khai thác trong ngành thương mại điện tử Việt Nam. Do đó, Lazada quyết định áp dụng xu hướng Social Commerce, cụ thể là hình thức livestream - lần đầu tiên trong chương trình “Thương hiệu đỉnh cao, cùng sao săn giá” để mang đến trải nghiệm mua sắm trực quan, tiện lợi. Người tiêu dùng sẽ được trực tiếp nhìn ngắm sản phẩm, xem cách sử dụng và được giải đáp kịp thời những ý kiến. thắc mắc liên quan đến mặt hàng, từ đó tăng kết nối và tương tác giữa Lazada với người tiêu dùng.

**Thùy Dương**

**Nguồn: Báo Công Thương**

**Thương Mại:** [Thương Mại Điện Tử](#) [2]

**Source URL:** <http://thuongmai.vn/lazada-don-dau-xu-huong-thuong-mai-dien-tu-tu-tuong-tac.html>

**Links:**

[1] <http://thuongmai.vn/lazada-don-dau-xu-huong-thuong-mai-dien-tu-tu-tuong-tac.html>

[2] <http://thuongmai.vn/thuong-mai/thuong-mai-dien-tu.html>