



## 淘宝直播丰富其生态体系 进一步支持商家及伙伴

中国杭州，2021年4月28日—淘宝直播今日宣布将进一步丰富其直播电商的生态体系，助力平台上的商家、品牌以及主播们取得成功。淘宝直播的目标是推动 2,000 个直播间及 200 个伙伴实现年销售额 1 亿元（人民币，下同）；并将继续投资于技术升级、线上线下资源及直播基地，为生态伙伴创造价值，保持竞争力。

过去一年，淘宝直播在获取用户及增加用户粘性方面均实现了强劲增长。在 2020 年，平台的日活跃用户（DAU）录得同比 100% 增长。截至 2020 年底止，平台上的忠诚用户每天收看 6 场直播兼每月平均下单 10 次，与 2020 年年初相比上升了 150%。这些忠诚用户每月平均消费超过 1,500 元。

阿里巴巴集团副总裁、淘宝内容电商事业部总经理俞峰表示：“在众多合作伙伴的支持下，淘宝直播在过去一年稳健发展，我们将致力维持强劲增长势头，聚焦于持续以淘宝直播的独特性，来为商家创造长期的价值和商机。展望未来，我们会进一步投入资源开发创新技术、提升平台服务，为合作伙伴带来全方位的支持。”

淘宝直播覆盖人群广泛，深耕直播电商领域多年，已经成为商家日常营运及市场营销必不可少的工具。平台上有逾 60% 的淘宝直播来自商家及品牌的店铺直播。截至 2021 年 3 月 31 日，淘宝直播上 1,000 多个直播间，实现了成交额超过 1 亿元，当中有 55% 的直播场次都是来自平台的商家自播。淘宝直播也被受新品牌重视。超过 90% 的新品牌<sup>1</sup>通过淘宝直播来快速提升品牌曝光。

截至 2020 年 12 月 31 日止 12 个月，淘宝直播带来的 GMV 超过 4,000 亿元，维持强劲增长。

### 加大线上线下资源投入 助力品牌和商家提升运营效率

今年，淘宝直播将继续升级平台工具，运用前沿技术来提升伙伴的生产力及营运效率。

在今天举行的年度会议上，淘宝直播宣布推出两项全新工具，以提升消费者运营，以及内容营销策略；其中包括一项客户关系管理工具，将支持商家及淘宝直播，更好地管理店铺内的直播内容、销售记录、商品以及用户资产等。而另一项工具则是在平台层面上，面向广泛的商家、品牌以及淘宝主播，帮助他们更加高效的匹配资源，协同合作，藉以创造更多商机。

淘宝直播也应用了阿里巴巴达摩院（下称“达摩院”）的算法，提供精准的推荐予消费者，同时通过达摩院旗下的人工智能（AI）主播技术，来加强直播的互动性。

淘宝直播正在与达摩院研发智能直播摄录器材，向主播提供即时反馈，以提升直播体验。该设备

<sup>1</sup> 「新品牌」指进驻天猫少于三年的品牌。

利用达摩院多种演算法，包括语音、自然语言处理、以及视觉和手势，以便直播主持可以更生動地与观众互动。它还可以实时更新直播统计信息，例如点击率、促销期间的销售情况和观众的“点赞”回应。

为打造更多有趣的内容提供给线上的消费者，淘宝直播计划在今年投放资源，支持伙伴建立 300 个实体直播基地。这些基地将配备工作空间、直播录影室及相关设备，支持中小品牌商家和意见领袖，促进他们合作及孵化创意，同时可以快速触达并使用直播技术，来推广他们的商品及服务。

### 构建普惠平台支持直播商业生态发展

淘宝直播是一项普惠工具，直播主只需要一部手机及网络连接，即可启用。

目前，该平台已助力创造超过 [170 万个就业机会](#)，而淘宝直播的主播数目亦按年不断增加，于 2020 年较 2019 年同比增长达 661%。

淘宝直播已在中国 23 个省份为农民开设 102 个培训中心，并培育了逾 10,000 名新的农民主播。于 2021 年 3 月底止 12 个月，10 万名农民主播在淘宝直播进行了 252 万场直播。

###

### 关于淘宝

淘宝 ([www.taobao.com](http://www.taobao.com)) 创立于 2003 年，在大数据分析和技术的优化下，为来自大城市和欠发达地区的消费者提供高度互动的个性化购物体验。在淘宝上，消费者能够获取高度相关且引人入胜的内容以及商家实时提供的最新信息，从而获悉产品信息并感知新潮流。他们还能够与彼此以及他们喜爱的商家和 KOL 们互动。平台上的商家主要是个人和小企业。易观的数据显示，按截至 2020 年 3 月 31 日止 12 个月期间的交易总额 (GMV) 计算，淘宝是中国领先的移动商业平台，拥有庞大且不断增长的用户社群。淘宝为阿里巴巴集团旗下业务。

### 媒体查询

李子繁  
阿里巴巴集团  
电话: +852 5237 8897  
电邮: [eva.lee@alibaba-inc.com](mailto:eva.lee@alibaba-inc.com)

李洁玲  
阿里巴巴集团  
电话: +852 9728 0979  
电邮: [k.lee@alibaba-inc.com](mailto:k.lee@alibaba-inc.com)