

Полезный материал

Как продавать на стримах и продвигать свой бизнес

За последние пару лет онлайн-трансляции стали суперпопулярными, особенно для бизнеса. Стриминг помогает компаниям охватить большую аудиторию, повысить узнаваемость и взаимодействовать со своими клиентами в режиме реального времени.

Гейминг → Стриминг → Маркетинг

Стрим — это трансляция в режиме реального времени. Такие эфиры особенно популярны среди геймеров: киберспортсмены играют в прямом эфире и получают за это донаты — денежное вознаграждение от зрителей.



Предприниматели тоже используют стримы, но как инструмент маркетинга. С его помощью они продают товары и услуги, улучшают репутацию и повышают узнаваемость бренда.

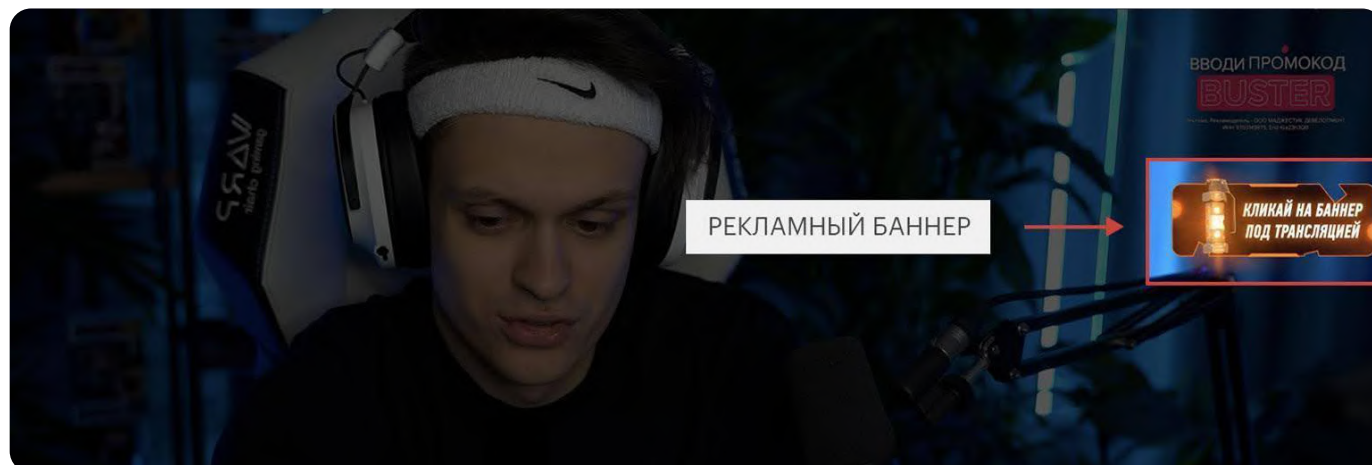


Во время трансляции можно продвигать что угодно. Например, китайский блогер Симба за время десятичасового стрима продал дуриана примерно на 3 миллиарда рублей. После эфира в стране даже возник дефицит фрукта, и цены на него мгновенно подскочили.

辛有志工作室 / Weibo

Стримы и бизнес

Трансляции — дополнительная возможность подробно рассказать о продукте и установить контакт с потенциальными клиентами. В качестве ведущего прямого эфира можно пригласить известного стримера.



Крупные компании покупают рекламу у популярных стримеров. Например, Слава Бустер с 3,9 миллиона подписчиков на Twitch берёт за рекламный баннер от 2 миллионов в месяц. [buster / twitch.tv](https://www.twitch.tv/buster)

С чем стримы помогают бизнесу

Привлекать новую аудиторию

На стрим придёт часть аудитории эксперта и может заинтересоваться продукцией компании. А после завершения эфира сохранённая трансляция продолжает генерировать органический трафик из поисковиков.

Продавать товары

Во время стрима ведущий показывает товар с разных ракурсов, отвечает на вопросы и побуждает к покупке. Зрители получают ответы на вопросы в прямом эфире, охотнее оформляют заказы или запоминают бренд и возвращаются позже.

Повышать лояльность

Зрители комментируют происходящее, ставят лайки, задают вопросы в чате и общаются там с другими пользователями. Даже если они ничего не покупают во время эфиров, начинают больше доверять эксперту и бренду.

Выяснить, что волнует публику

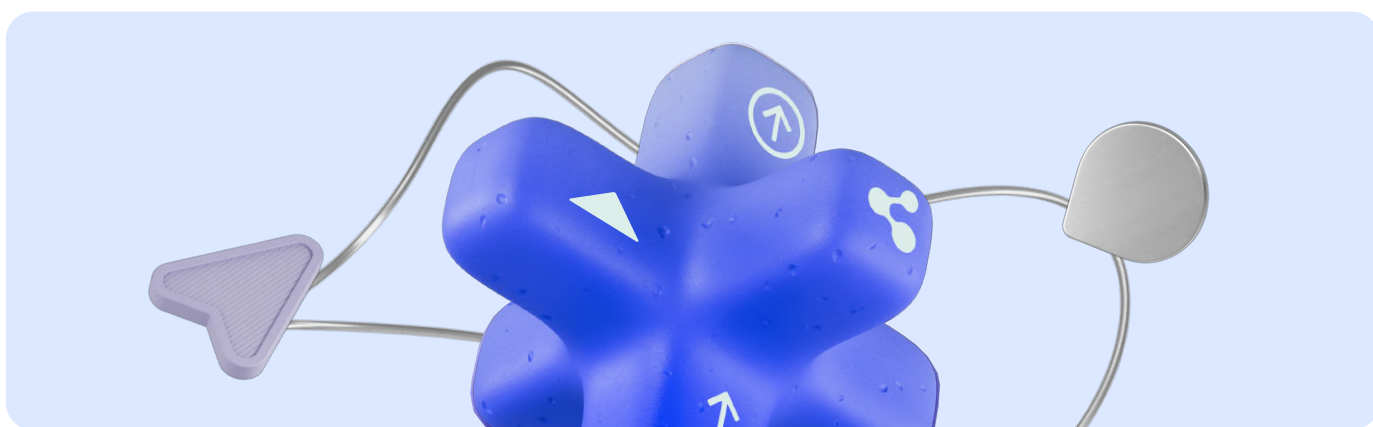
Стримы помогают компаниям выяснить, что волнует аудиторию в моменте. Такой подход даёт возможность всегда держать руку на пульсе и быстро реагировать на запросы пользователей.



Десятичасовой стрим «М.Видео» с тест-драйвом телефона Honor Magic 6 Pro собрал 1,6 миллиона просмотров за месяц и продолжает увеличивать охваты канала.

«М.Видео» / VK

Если лишних денег на рекламу у топовых стримеров нет, можно поискать блогеров с более скромным гонораром. Или начать запускать стримы самостоятельно: для этого не нужны специальные навыки, плюс понадобится минимальное оборудование.



Как получать продажи на стримах

Набрать первую тысячу подписчиков

С минимальной базой подписчиков стриминговые платформы узнают, какая аудитория смотрит ваши видео, и будут чаще рекомендовать канал похожим зрителям.



Демонстрировать товар детально

Показывайте продукт с разных ракурсов и при хорошем свете. Демонстрируйте товар в деле, чтобы зрители понимали, как он работает и какой результат даёт.



Проводить стримы регулярно

Внимание аудитории важно не только завоевать, но и удержать. Выходите в прямой эфир минимум дважды в неделю. Составьте график трансляций, анонсируйте их на стримах и в соцсетях.



Избегать агрессивных продаж

Люди не любят, когда на них давят. Продавайте мягко и ненавязчиво, превращайте рекламу в увлекательный сторителлинг, внедряйте авторские рубрики.



Экспериментировать с форматами

Пробуйте всё: проводите экскурсии по производству, берите интервью у сотрудников, запускайте опросы, создавайте коллаборации с другими брендами. Так вы определите, какие форматы больше нравятся публике.



Как организовать стрим самостоятельно

1 Выбрать платформу

Стриминговых площадок несколько, но наиболее популярны YouTube, Twitch и VK Play Live. Twitch считается крупнейшей площадкой для киберспортсменов. А предприниматели чаще выбирают YouTube и VK.

2 Подготовить оборудование

В стартовый набор входит компьютер, микрофон, стойка для микрофона, камера и система освещения. Чтобы получать качественную картинку, нужен мощный компьютер и камера.

Оптимальные характеристики для ПК: видеокарта GeForce GTX 1060, шести- или восьмиядерный процессор (например, Intel Core i5 или AMD Ryzen 7), не менее 8 Гб оперативной памяти.

Критерии для камеры: разрешение Full HD, частота кадров не меньше 60 в секунду, угол обзора от 60°, автофокусировка, подключение по USB и кабель длиной от 1,5 метра.

Нет компьютера и камеры? Берем смартфон:

- ✓ процессор от 2,3 ГГц
- ✓ ёмкость батареи от 4200 мАч

Заменить камеру может приложение DroidCam. Оно превратит смартфон в веб-камеру для компьютера.



Обновить оборудование на более качественное сможете, когда начнёте зарабатывать донаты. Например, Татьяна Севрук — бывшая фитнес-бикини из Минска — с помощью спортивных стримов собирает деньги на дорогой стабилизатор для съёмок.

WinningBikini / twitch.tv

3 Написать сценарий трансляции

Важно продумать логику и структуру эфира, чтобы зрители не заскучали. А ещё сценарий поможет быстро сориентироваться, если вы вдруг забудете материал или собьётесь.



4 Держаться в кадре уверенно

Выразительная речь и жестикуляция помогут понравиться даже самым придирчивым зрителям. А импровизация выручит, если что-то пойдёт не по плану или нужно будет отреагировать на внезапный комментарий.

5 Обработать фото и монтировать видео

Самые популярные редакторы у стримеров — Adobe Premiere Pro и Photoshop. Обе программы входят в экосистему Adobe, что позволяет копировать элементы из одной в другую просто через буфер обмена.



Настроить звук, запустить титры и добавить видеоэффекты для зрелищности.



Сделать стильную обложку для канала, заставку и оверлей — рамку для стрима.

Правила звучат просто, но на практике появится много вопросов. Можно разобраться со всем, изучая бесплатные ролики на YouTube и набивая шишки самостоятельно. Или узнать лайфхаки по проведению «продающих» эфиров от опытных стримеров на курсе «Стрим-блогер».



**Алексей
Hard
Play**

Игровой стример с многомиллионной аудиторией



**Дмитрий
Recrent**

Контент-мейкер NAVI по CoD:Warzone



**Михаил
Olsior**

Ведущий, комментатор и аналитик в Mailpost



**Ксюша
Zanuda**

Стример и блогер, 163 000+ подписчиков на Twitch



**Антон
Mob5ter**

Стример, менеджер и креативщик в сфере гейминга



**Юлия
Koshkamoroshka**

Музыкальный стример: автор и исполнитель песен



**Роман
Gumme**

Стример Hearthstone



**Саркис
Sinedd92**

Стример Hearthstone



**Сергей
Актер**

Экстремный стример World of Tanks



**Анастасия
Великородная**

Актриса и режиссёр театров «Мастерская Брускинича»



**Дмитрий
Смирнов**

Менеджер по продукту в Ozon



**Вячеслав
Исмаилов**

Видеоблогер, автор канала «Жизнь Виза» (500 млн просмотров)



**Вадим
Бабешкин**

Видеоблогер, автор самого большого канала про водный спорт (320 миллионов просмотров)



**Майкл
Бородин**

YouTube-продюсер более 30 каналов, сотрудничал с Ириной Хаванцовой, Идой Галич и Марией Виноновой



**Василий
Яцук**

Основатель агентства инфлюенс-маркетинга Playgate Agency, коммерческий менеджер Анастасии Иллесовой



**Роберт
Экке**

Режиссёр и сценарист YouTube и ТВ-проектов



**Максим
Бобровский**

Мета-продюсер Skillbox, развивал каналы MyBook и Skyung



**Илья
Зернов**

Сертифицированный инструктор по Adobe, режиссёр монтажа

Спикеры курса — популярные стримеры, блогеры, комментаторы и продюсеры. Возможно, вы уже встречались с кем-то из них на Twitch или YouTube.

[Skillbox / skillbox.ru](https://skillbox.ru)

Что запомнить



Стримы — отличная возможность рассказать о своём бренде, найти новых покупателей и укрепить позиции на рынке. Рекламироваться можно через известных стримеров. Аудитория блогеров воспринимает рекламу как личную рекомендацию, поэтому относится к ней лояльно.



Прямые эфиры можно проводить самостоятельно. Чтобы запустить первый стрим, нужно подготовить минимальный набор оборудования, продумать сценарий выступления, научиться уверенно держаться в кадре и креативно оформлять трансляции.



Нюансы стриминга можно постигать постепенно, методом проб и ошибок. А можно разобраться во всём быстрее на курсе «Стрим-блогер»: топовые стримеры расскажут, как завести канал на YouTube и Twitch, набрать первых подписчиков и превратить их в постоянных покупателей.

Сейчас на курс действует скидка

Запишитесь, чтобы узнать секреты популярных стримеров и продвигать продукты с помощью трансляций!

[Записаться на курс](#)

