

茶叶市场透露盲盒电商的精髓

产品名称	茶叶市场透露盲盒电商的精髓
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

中国近三千亿的茶叶市场，又杀出了一个搅局者。这回呢，不是别人，是马云辉家的阿里巴巴前高管，在杭州西湖边上开了一家茶社，只靠一招奇葩的方式，硬生生的挤入赛道，收获了一大波的用户。它便是对白茶舍的创始人往里拉，他曾经讲过一句很嚣张的话，即使我卖的茶别人也买过，那么我依然可以让他们乖乖的付钱。更令人震撼的是呢，20人的团队就干出了上千万的应收，它的玩法彻底刷新你的认知。仔细看啊，学会这个商业思维，任何行业均可套用。

对白茶舍商品分为两大类：入门类、升阶类。其中，入门类茶单品主要面向刚开始接触茶商品的基础消费者，价位在200元之内，有3款产品：

“7是一个谜”系列应季茶：根据目前市面上的时令茶更新商品（例如春季是绿茶系列、冬季是红茶系列），每一件有7款不一样种类茶；

“三味代表”系列：选择目前市面上受欢迎的大类，筛选三种能代表该品类的商品构成“三味代表”。

“情景处理方案”系列：对白茶舍根据不一样季节、不一样情景对茶、茶具做打包出售。

从商品上就可以感觉得到对白茶舍的茶跟普通的茶很不一样，明显的特征就是说，这是一款卖给年轻群体喝的茶。

我这个准备卖茶叶的朋友刚开始的考虑就是说，喝茶看上去是一件有点“老人”的事，所以他准备把茶做成礼品，让年轻群体买来送给长辈们。在这里就有一个问题，为什么人们普遍认为年轻群体不爱喝茶呢？

相较于其它的饮品，茶鉴别是有门槛的，年轻群体很难去选择一款合适他自己的茶，选茶买茶的选择成本对他来讲特别的高。而人都是看重不思考的，在这种情况下，年轻群体就会很难迈出这一步。另外一点就是说，现在的茶，说实话包装和展示的形式是相对来说老土的，有种非常传统式的感觉，但也不是那种很唯美的传统式，就是说给人感觉是有点大茶缸子的俗气感。

对白就通过“7是一个谜”这个系列做了一个尝试：

首先呢，把视线放在了那些不懂茶的年轻白领身上，搞了一套订阅制。他是这么对那些小资白领说的，既然你们没有时间，也不懂怎么选茶，那我来帮你们做，你只需要预付540块钱，就可以定半年的卡，每个月呢，我都会按时给你邮寄，全都是小包装，每次给你邮寄五种茶，这猛一听，哎，确实还挺好呢，一定会有人问，那你给我的茶叶品质考察保证，茶舍呢，专门有选品团队，个个都是国家二级。平常是带资上岗，他们会亲自走访全国各地的茶山茶园，然后根据消费者的喜好呢，挑选和拼配茶叶，所以你拿到手的茶呢，都是经过了精挑细选出来的，那品质自然有保障，更是呢，多达60多个品类呢。接着呢，重头戏来了，你的品质再好，关键是我先掏了钱，那万一不好喝，我找谁说理去呢？于是呢，对白茶舍搞了一个很奇葩的手段，玩盲盒，跟传统的茶舍不一样，对白茶社，来喝茶的话呢，只需要几十块钱的茶位费，老板给你提供七种茶叶，你想喝什么茶，你自己选好家伙，这些年轻人呢，他们真会玩，别着急，更有意思的还在后面，他还要用丝巾给你蒙上双眼，凭借嗅觉和味觉让你亲身感受，找出你所爱的口味，是不是挺有意思的？所以啊，你购买的查全都是你喜欢的，那讲到这呢，一定会有人说了，口罩时代茶舍早都赔死了东西呢，既然是给年轻人做的茶叶呢。必然会打到线上阵营里面，他们在小程序上面推出了一个相应的商品，叫做七是一个迷，也就是一款玩盲盒的游戏。但是不一样的是呢，每个小包装并没有茶叶的名称，只有一个序号，也就是说你在喝其中一包茶的时候，你并不知道他到底是哪一款，当你喝完了七款茶之后呢，可以自行扫码，就会出现对应的介绍了。紧接着白茶社就顺带把这些用户引流到私域里面，通过发放一些茶知识和福利呢，把粉丝牢牢的锁住，现在人家网线上就捐了4万多的付费粉丝了。看看啊，这就是新一代的赚钱玩法，线上线下双管齐下，像这种把传统茶叶搞成盲盒。

对白茶社线上平台公众号，也会穿插一些促销的活动，但是他们的促销活动不会是简单打折，一般会于推出一款适合闺蜜喝的茶，或者是适合女孩子喝的茶，然后在限定的时间内，邀请三个朋友，四个人拼团买这个茶叶就会便宜几块钱，单独买也可以，但是四个人一起买会更便宜，就可以去带动你去做传播、拉新。

每一个操作都完全击中年轻人的心智，人家压根不用自己吆五喝六的卖，更不用担心没有客流，你说这种生意谁不羡慕呢？而反观我们老一代的创业者呢，有多少孩子呕心沥血的开工厂做管理，这样的路会越来越难走，让1000个用户来购买，远不如一个用户来购买1000次啊，接下来小编通过这个案例来给大家介绍一下新型商业模式——【盲盒社交电商】

抢盒子一共10个档位，加价20元递增(88-108-128-148.....288)

随机匹配，可能抢到88元盒子，也可能抢到288元盒子，抢到多少支付多少。

每人每天多可抢到150个盒子！每抢到一个盒子有10元收益，不管抢到哪个价格的盒子，都是10元纯利润。抢到1个盒子，收益10元，抢100个盒子，纯利润1000

如果抢到288的盒子，不能转卖，必须拆盒，拆盒是实物商品，直接发货，不用担心赔本，这个有机制，288的盒子每抢到一百个里面多只有2个288盒子，那我们抢一百个盒子收益为1000元，除掉2个288，还剩424元！

这就意味着，我们每抢一百个盒子为一轮，一轮就能赚424，另外还白嫖2件盲盒商品真实产品发货回家！

举例：

比如我花了88元抢了一个盒子，要怎么赚钱？

有意思的点来了，我们明天可以加价20元(有转卖卡抢到就可以直接点转卖，下一场就可以卖出)，也就是88元抢到，108元卖出去，平台抽10元佣金，我们到手98元，纯赚10元！

那就有人就问了，这卖得出去吗？谁要？这个完全不用担心，会有大量的人去抢你的盒子，因为他抢到了，他也可以加价20元卖出去，我们现在每天盒子供不应求！

直到这个盒子增长到288元停止，然后主要由团队长去消耗掉，为什么是团队长去购买消耗呢？因为团队长的推广收益提现是有任务的，如果你是团队长，团队收益赚了500元，那你必须去买一个288元的盒子，相当于赚了212元！

简单可以理解为团队长的推广收益变相降低，但终收益还是非常可观！这样形成良性循环，大大减少泡沫，当盲盒溢价到288元可以说对于平台没有造成一丁点的泡沫，所以项目更加能循环长久运营！

动态收益：团队中玩家每抢购一单，你将获得1个积分，积分每晚10点后结算，每天晚上12点前一定领取，过了12点就清0了！根据积分数量不同，兑换金额不同，0-30积分价值3元一积分，以此类推。

这个模式没有等级，但积分分为7个档位，我们可以理解为7个级别，团队推广收益存在级差，平级拿10%奖励，每个团队长应该都理解级差的含义，老生常谈了，这个就不过多去解释。

现在有很多产品都想通过互联网的模式去销售，但是很多产品的互联网化都非常的有限，可能只是改了包装或者改了销售渠道，就觉得是互联网化了。通过这个案例给我一个大的启发就是，你要做互联网化，你一定要把整个产品的销售、使用流程都研究清楚，还要运作新型的商业模式，琢磨消费者的心理