

分享一个新型盲盒社交带货的模式

产品名称	分享一个新型盲盒社交带货的模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

分享一个新型盲盒社交带货的模式

不同于发展接近峰值的直播带货，也不同于依靠达人推广的电商卖货，什么是全新的社交电商玩法呢？

在当前的社会环境下，以往以商品力、购买力为中心的零售营销模式已经在发生变化，社交力，社群力正在成为新的零售营销影响力。但是近些年来电商卖货模式却无非始终是类似于直播带货、达人推广的那几个基本玩法，极高的雇佣费用和不成正比的回报收入，让刚冒出头的小商家基本没有生存的市场。

所以，如何打造一个全新的电商卖货模式，让再小的商家都能在低的成本和风险内，短时间的销爆产品，这就是微三云科技打造该社交电商玩法的服务目标。

一、该全新社交电商玩法究竟是什么？

简而言之，就是在当下为流行的“盲盒交友”玩法基础上，结合“盲盒礼物”的玩法，间接进行电商带货，获得更多收益。

该玩法分为三大主体，一是平台本身，二是提供卖货产品的各大商家，三是平台用户，平台用户分为进行盲盒派盒的盲主和普通平台用户。

平台会和各大商家进行产品合作，所有的商家产品将会供盲主进行挑选派盒。

盲主负责派盒，会附上自己的联系方式和盲盒礼物一起投放进盲盒池，普通用户拆取该盲盒后，盲主将能获得高百分之八十的收益！

普通用户花钱进行拆盒后，不仅必得盲主联系方式，还有机会获得超值礼品。同时，普通用户也可以通过推广进行赚钱。

让再小的商家都能在近乎零成本的投资下，短时间销爆产品，打造全新的社交电商平台玩法。

二、该玩法的优势体现在哪里？

据相关数据统计，在不久前广州大火的线下脱单盲盒的摊铺中，除去租金成本，仅仅凭借一元抽一次的脱单盲盒玩法，足足就能创下上千元的收入，可见其玩法在契合当下年轻人流行文化后，展现出的巨大流量。

与之相关的，还有这几个月在抖音风靡的线上盲盒玩法，然而该玩法却太过单一，白白浪费了平台每天的人流量。

而微三云科技的该玩法是一方面通过盲盒交友积累用户，获得更多的流量入口，一方面形成生态闭环，用“盲盒礼物”的玩法，将平台的流量转化为更多的收益。

三、三大应用场景分析

1.用户不愿意发盲盒怎么办？

盲主每派发的一个盲盒被用户拆开后，即可获得该盲盒高80%的收益率，盲主发盲盒不仅能进行社交活动，还能从中获得不菲收益，对于当下的年轻人来说，玩还能赚钱，何乐而不为呢？

例如：盲主在盲盒池里投放了价值10元的盲盒礼物+联系方式，该盲盒被用户付费打开后，盲主从一个盲盒中就能获得高8元的收益！那么如果盲主投放十个价值10元的盲盒礼物，只需要简单操作手机就能获得160元的收益！

2.用户不愿意抽取盲盒怎么办？

用户只要开盒，就有机会获得超值的礼品，就算得不到礼品还会奖励平台购物币，也就是说用户在进行交友活动的基础上，还能“白嫖”超值产品。

3.平台的盈利优势究竟体现在哪呢？

新型盲盒带货的模式让平台在满足用户交友活动的需求上，通过更加趣味性的方式进行电商卖货。获得更多的流量入口和方式形成生态闭环。

平台具有以下六大亮点：

I 新型电商卖货模式。盲盒交友+盲盒带货玩法，结合趣味性方式深入主流用户需求，打破传统电商带货模式。

I 平台多种变现模式。平台不仅能通过传统盲盒交友获利，还能利用平台流量进行卖货获得更多利益

I 平台玩法模式的可延展性。用户不仅可以进行普通的盲盒交友玩法，还有拆/发盲盒得产品的玩法，盲主既可赚钱还能交友，恋爱赚钱两不误。

I 在平台开盒即享“白嫖”。用户只要开盲盒都有奖励，如果拿不到产品，就奖励平台购物币

I “零”投资，“零”风险创业。传统电商带货需要大量砸钱引流，但该项目融入当下年轻文化，平台自带传播效应，投资成本低。

I 无收益封顶限制。无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。