

社交盲盒电商的解析与思路

产品名称	社交盲盒电商的解析与思路
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

从去年开始一种线上盲盒交易出现在大众的视野，并逐渐成为一种潮流的趋势。那么他究竟有什么优势呢？

首先对于传统线下盲盒的概念，大家都清楚，也接触过不少，而做的zui成功的就是某特玩具了。从2016带2019年一个盲盒玩具单品就卖出了4.56亿的致富的历程。在这可以看出这些年盲盒在被大众追捧和喜爱的程度有多狂热了。

经数据调研发现，盲盒的消费群体多半是95后和00后为主的年轻人，他们呢对消费的概念更多是追求好玩，刺激，一心追求潮流而较少考虑实用性。而盲盒恰巧抓住了人类的收藏欲和博弈的心理;再加上饥饿营销，将普通的买卖的商品变成了买卖娱乐，形成了所谓现代的精神消费的盲盒经济。

那么线上盲盒电商模式无非是将线下的盲盒模式进行升级，通过APP，小程序，网站等互联网产品作为载体，去替代传统的线下盲盒机；并将自己原来的商品包装成盲盒的形式进行售卖。盲盒有普通款，高级款，限量款等等，而限量款是zui有价值的，zui稀有的物品，他是作为吸引用户不断开盲盒的陷阱而存在的，一般是需要开出一定数量的普通盲盒或高/级盲盒才有机会开到隐藏款。对于用户来说定价几块钱到几十块不等的盲盒，每个都是可以开出相应价值的商品。如果开出低价盲盒，客户也不愿意再花几块钱的运费去发货。所以盲盒系统上一般也会设置回收的功能。这些可以引导客户去开更多的盲盒，再加上更多的线上一系列的玩法。不断刺激消费，帮助传统电商企业获得销量，对于商家来说这种玩法肯定不会亏的。

盲盒作为潮流玩具中“受宠”的一个类别,必将迎来--个高速发展的过程。过去,稿凭借“寓教于乐”发展为全球玩具巨头;借势IP热潮,、以带有“故事”的玩具后来居上,占据了年轻人的心智;日本万代则发明了扭蛋这种新玩法,也逐步的走上了全球玩具头部玩家的宝座,将日本二次元文化对外传输。在全球玩具产业的高速发展中,中国一直未能尝到“红利”,国内兴起的盲盒热潮,或许是一次难得的机遇,中国潮玩之门或许就在此时被正式打开。

全新社交电商玩法：

当下zui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zui高百分之八十的收益！

首先在这个社交盲盒的系统中，有一个礼包专区，以99礼包为例

参与活动的人，中奖可活动产品与盲盒主联系方式跟产品。不中奖可以获得等额购物币进入购物币专区进行购物币兑换产品或加现金兑换产产品、

礼包专区的产品可由供应商，平台方，或者盲盒主提供。

消费者进入平台支付20块钱参与盲盒活动，假设活动满10人开奖。既平台方收200现金，平台支付百分之八十给到盲盒主，实际收益百分之二十。

总结，作为平台方可以获得销售产品的抽成，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。作为消费者可以获得打折产品，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。作为供货商或盲盒主可以获得销售产品的渠道添加联系方式可以再作二次转化。

盲盒电商玩法优势

据不完整的相关数据统计，在广州上下九街的线下脱单盲盒的摊铺中，除去铺的成本，仅仅凭借一元抽一次的脱单盲盒玩法，一天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潮流当中，展现出的巨大流量。与其相关的，还有这几个月在某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。

