

2022年将火的盲盒电商玩法方案干货分享——微三云吴金鹏

产品名称	2022年将火的盲盒电商玩法方案干货分享——微三云吴金鹏
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

互联网营销行业也会产生较大的影响，促进互联网营销从3.0的互联网媒体时代发展到侵入式媒体的智能互联网营销时代。5G会推动新内容形式的革新，从4G时代的视频到5G时代的AR/MR/VR。此外，在内容展现形式上，线下的广告全面程序化，5G的高速度能够完美支持实时的动态物料展示，甚至支持来自于云端的视频和动态创意；高可靠低延迟的物联网传感器，尤其是AIoT技术，则能够快速识别广告受众的特征与状态——无论是通过人所持的手机作为识别从云端获取受众数据，还是人的生物识别；而广告展示次数也可以同样通过5G回传，这样CPM结算方式完全没有障碍。因此，与线上的程序化广告一样，线下广告的程序化也会迅速普及。

围绕同一ID账号（如手机号），在PC、手机、智能电视、智能冰箱、智能音箱、智能穿戴设备、路牌等一切可智能联网设备，进行全场景的跨屏、跨设备营销成为可能，并且营销信息的展现方式可以多种多样。5G还将带来新的展现场景，一个是自动驾驶，5G因其1Gbps的下载速度、1ms延时等特性，被车企认为是自动驾驶应用的关键技术，在自动驾驶情况下，眼睛、双手解放，在车内欣赏大片不是难事，新场景带来新的营销

机会。另一个是万物互联的新场景，如冰箱可以向你营销和下单、可穿戴设备可以随时向你进行一些健康方面的营销，未来每个物联网设备都有可能成为营销载体，成为营销的一环。

营销大师科特勒在中国的演讲刷屏了。他提到：“未来五年，你如果还用同样的方式做营销，你的公司一定会倒闭。”微三云张宇觉得，这并不是危言耸听。文章编辑：weisanyun888888

详解一个2022年将火的盲盒电商玩法方案 您是否有这样的困惑：一个模式玩了三个月半年后就走不动了，平台吸引不了新用户，老用户也在不断流失，难以形成用户链？我在电商行业已有7年时间，总结我个人的经验，一个模式它不可能走一辈子，就如这半年以来的“拼团中奖模式，基本到目前为止已处在饱和状态。从1.0拼团到4.0拼购时代，从1.0分销到各种个人，团队，区域分销等奖励模式，它都不断在变。所以用户也喜欢玩新的模式，那作为操盘者更要思考更多新模式出来，让用户也真正买到好产品，赚到钱。当然做平台也好，操盘者的起心动念很重要，真正为民，以产品为中心，产品为驱动力，模式为辅导性，不要走偏了。所以做好一个平台，供应链货源也很重要。

当然你应该也有看到线下商超，各大游戏场所都有盲盒玩法，当下做的好的盲盒模式的就是泡泡玛特。2020年12月11日，泡泡玛特登陆港交所，开盘股价大涨，报79.9港元/股，市值1103.88亿港元；2021年11月02日，泡泡玛特，总市值约715亿港元。所以盲盒行业方兴未艾，盲盒经济蓬勃发展，小小的盲盒，不仅撑起了百亿市场，还造就了上市公司的千亿市值！微三云盲盒电商解决方案为顺应市场趋势，实现平台销售额的提升，现推出基于社交电商的【盲盒活动】，参与者不仅有机会以超低价格买到产品，还能通过平台的人性化激励机制让发起者和推广者获得奖励；消费者不仅可以体验盲盒购物的乐趣，还有机会赚零花钱。一、由平台设置活动规则，需要有盲盒券才能参与。发起者在商城可以30元现金+盲盒券的方法参与发起盲盒活动，然后可以分享给好友，或者平台的用户主动参与进来。参与者需要支付平台设置的5元，若盲盒中奖了，可以提货优质产品或者获得198的盲盒券；若是未中奖获得99元的盲盒券。

一、如何发起盲盒活动？如何发起盲盒活动？

1.消费者必须拥有盲盒券才能发起活动；

2.发起活动需支付：30元+69盲盒券；（价格都是平台自定义设置）3.发起者不能开自己的盲盒；

二、如何参与开盲盒？

1.参与者每开一次盲盒需支付5元；

2.每个消费者可以开多次盲盒；

三、【举例】盲盒发起者 / 推广者收益点

.发起者：7次“回本”，24次“小赚”

参与者每花5元开一次盲盒，发起者可获得4.5元；

如果参与者在第7次开中盲盒，发起者则可获得31.5元；

如果参与者在第24次开中盲盒，发起者则可获得108元；

推广者：推荐参与，坐等奖励

1) 推荐发起者每成功发起一次盲盒活动，产生10元的

分销奖励：直接推荐人(推广员)可获得4元；团队长可获得6元;

2) 推荐参与者每支付5元开一次盲盒，可获得0.5元。