

盲盒电商的营销逻辑详解

产品名称	盲盒电商的营销逻辑详解
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

随着网络的发展，新奇的事物频生，盲盒就是其中的一种，那么盲盒是什么呢？盲盒为什么这么火，而且价格这么贵，盲盒多少钱一个？对于这些问题可能很多人都不是很清楚，现在就来为大家详细介绍一下盲盒，希望可以帮助大家了解盲盒相关的知识。

盲盒是什么？

盲盒，顾名思义，像盲人一样，看不见里面东西的盒子。盲盒zui初源于日本，它原来的名字叫mini figures，后来随着玩家的增多，才被称为blind box（盲盒）。盲盒的意思其实是指里面通常装的是动漫、影视作品的周边，或者设计师单独设计出来的玩偶，因为盒子上没有标注，只有打开才会知道自己抽到了什么，所以就被人们称为盲盒了，其实盲盒在一定的程度和赌博或者抽奖有一点相似，都是看运气的，因为你不知道盒子里面装的是什么，没有办法做出判断，这也是让很多人欲罢不能的原因。

盲盒为什么这么火？

因为有很多的不确定性，这样会加大重复购买的可能性，现在市场上

的盲盒大多数都是装有索尼天使、乐高小人等等的，所以很多人都十分的喜欢。

为了能够完成自己的心愿，不惜耗费更多的金钱、时间，所以，这个行业有很大的商业价值。

不过盲盒在一定的程度上能够令人上瘾，所以大家玩盲盒的时候其实是需要理性一点的，应该学会节制消费、避免成瘾，就算是喜欢盲盒，也不能够太盲目，这样对自己的影响是很大的，会导致金钱上的损失，就是盲盒的情况了，其实能够这么火，主要是因为有很大的不确定性。

盲盒的意义在哪里？

举个例子来说，假如盲盒共有12个常规造型、1个隐藏款造型和1个特别款(Molly西游金色特别款)造型，其中隐藏款抽中的几率是1/144，特别款抽中的几率是1/720。

不确定的刺激性会加强消费者重复购买的决策，使人产生一种上瘾的感觉。也正是这种不确定性，使国内盲盒的市场越做越大，仅在二手交易平台咸鱼上，就已经形成了一个千万级的市场。

盲盒一个多少钱？

据了解，目前市场上售卖的盲盒大多在40-80元左右。不同系列产品，价格会有所不同，虽然单价不高，但部分盲盒在二手市场上的标价却令人咋舌。如果想凑齐一个系列，那并不容易。

当今市场上热门的盲盒品牌有：泡泡马特、幸运盒子、HOOO等品牌。其中泡泡马特单价为59元左右，幸运盒子为30元左右，HOOO售价相对比较贵，200元一个。

盲盒为什么这么贵？

过去一年，仅某交易平台一家，就有30万人在上面交易盲盒，爆款从59元涨至2350元，涨了39倍。人们不禁好奇，盲盒为什么这么贵？

因为盲盒的这种不确定性，使得大众为了购买到自己心怡的产品，不惜高价收入。除了固定角色，有的盲盒还会推出一些隐藏款。而这些隐藏款出现概率极低。很多玩家为了抽到隐藏款，就会不断地买买买。所以有人花几万，也有人花几十上百万元的。

商业模式千变万化，各种奇特创意的玩法也不断兴起。盲盒社交电商模式结合了“盲盒交友”和“盲盒礼物”的玩法，让用户在交友的过程中还能获取超值的礼物。派发盲盒的盲主也能在交友中体验赚钱乐趣，满足用户趣味性的同时，平台通过用户拆取盲盒礼物，间接进行电商带货，获得更多收益。

对于平台而言，其目的只有一个，那就是盈利，那么平台的盈利点在哪里呢？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，形成一个生态的闭环。

除此以外，平台需要解决两个方面的问题，一是用户不愿意发盲盒时该怎么办，二是用户不愿意抽取盲盒怎么办。

解决第一个问题就得从利益方面入手，例如；某盲主发盲盒zui高可以获得其中80%的收益，剩余的给到平台，那么这个时候盲主就有了充分的动力，发盲盒不仅能进行社交活动，还能从中获得不菲收益，一举两得。打个比方：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zui高8元的收益！

用户不愿意抽取盲盒怎么办呢？用户付费拆取盲盒，抽到则得超值盲盒礼物和盲主的联系方式，没抽中盲盒礼物，则得盲主联系方式和平台购物卡。也就是说，用户在进行交友活动的基础上，还能“白拿”超值产品。

