

# 盲盒结合电商怎么做？

产品名称	盲盒结合电商怎么做？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

我们看下盲盒，是什么？

我zui早了解是在线下店看到一些玩具手办类的产品，从19年开始就越来越火热

根据百度的解释：指消费者不能提前得知具体产品款式的玩具盒子，具有随机属性。只有打开才会知道自己抽到了什么。不确定的刺激会加强重复决策，因此一时间盲盒成了让人上瘾的存在。就这点来看，这和买彩票颇为相像，都有赌运气的成分。

看到以上解释，可以说是一种心理刺激的一个游戏，但是各种玩法都有甚至看到很多不良商家做一些不好的用途，今天我来分享这个模式，单纯是从分享引流的角度来分析，作为一个营销工具用，不提倡去做一些欺骗消费者行~

那我们如何结合盲盒结合咱们电商做一个有效的引流营销模式？

盲盒电商：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。

玩法剖析：

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；

3.发起者不能开自己的盲盒；

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；

消费者如何获得【盲盒券】？

1.成为平台种子用户，平台针对前1000名种子用户，每人免费赠送100的盲盒券

2.开他人盲盒，如果开中，可选择198的盲盒券；如果未开中，也能获得99的盲盒券。

看了玩法后，重要的是看各方收益，有收益才能推动用户推广，从而达到推广引流

【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。

方案亮点：

盲盒热的形成，是产品、消费者和市场三方合力的结果：

1、从产品看：盲盒产品线比较丰富，新品层出不穷，加上隐藏款或特别款的“双重诱惑”，更加激发盲盒收藏爱好者的收藏欲。而稀缺也是盲盒的一大卖点，二手平台上隐藏款或限量款出现高溢价，在供需不平衡的现实推动下，盲盒的市场大门缓缓打开。

2、从消费者看：盲盒抓住了用户消费心理，它的“盲”属性使其从一众潮流玩具中脱颖而出成为爆款。开盒前无法得知玩具的属性，能否开出隐藏款心水款全凭运气，而正是这种不确定收益反馈机制，让盲盒买家持续上瘾，催生出“赌徒心理”和依赖性购买行为。

3、从市场看：在物质需求得到满足，精神娱乐需求高度膨胀的时代下，贩卖娱乐已经成为新的消费趋势。融合IP与潮玩文化的盲盒，契合追求个性独立的年轻人的消费理念，自然受到年轻消费者的大力追捧。