

B站电商的未来，要靠盲盒？

产品名称	B站电商的未来，要靠盲盒？
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

继直播带货后，哔哩哔哩（简称B站）在电商领域又有新动作。

近期，B站和盲盒的搭配引起了公众的讨论。从B站可以看到，除了会员购、UP主个人店铺，一个名为魔力赏的入口成了B站卖盲盒的主要阵地。

据新浪科技报道，魔力赏已占到B站电商营收的80%，该团队大概20人，B站内部对这个项目的定位就是营收工具，以及用来拉新。

如果这一说法成真，那么魔力赏业务，即盲盒电商业务显然是B站电商业务的营收支柱。

从自营电商、到直播带货，再到推出盲盒产品，B站正在一步步扩大电商版图

近日来，消费市场大规模出现了一种新的经济模式——盲盒经济。各行各业的企业都希望通过盲盒经济吸引消费者，从娃娃盲盒、文具盲盒到、IP周围的盲盒，甚至机票盲盒。根据调查，许多成年人和青少年喜欢购买盲盒，甚至上瘾。许多人经常买盲盒，花很多钱收集整个系列或获得隐藏的钱。

盲盒在近的消费市场上很受欢迎。从娃娃盲盒到文具盲盒，都受到年轻人的热烈追捧。然而，随着盲盒产品越来越丰富，越来越多的消费者开玩笑说，盲盒开放的产品质量存在商品错误、虚假宣传等情况。万物皆可盲盒？引领市场，“社交电商新零售”连接一切的生态布局

盲盒令人着迷之处就在这里，你永远不知道自己纠结半天终选的是否是自己心仪的，而在打开的那一刻，有种等待500万彩票开奖的兴奋，惊喜或是失落就在开盒的那一瞬间。而一旦打开一个，就情不自禁会上瘾，开上十个二十个，因为你永远不知道打开下一个盲盒会是什么，所以就会一个接一个地买，直到买到自己喜欢的那个或是隐藏款。一般情况，一个系列的盲盒会出5~12款，每个盲盒的售价在39~69元之间。

2021年7月21日，盲盒功能上线，该功能转化率为大盘新客转化率的4倍；7月23日开始，为盲盒功能导入更多流量，稳定后整体新客转化率提升近。”

所以小编就为大家分享一个有利于平台低成本引流的全新盲盒电商玩法，这个模式也是今年社交电商市场的新趋势，现在市场上有很大的空白期！

用户怎样在平台上进行盲盒活动？

(1)消费者在发起一项盲盒活动之前，必须拥有一张盲盒活动：30元+69盲盒，活动盲盒中有24个盲盒，其中一个盲盒中将会有价值99元的产品(两个角色，一个发起盲盒活动者，一个开盲盒)

(2)打开盒子的人每开一个盲盒要付5块钱，而且可以不限次数。

顾客怎样获得“盲盒”？

解析：作为平台种子用户，平台针对前1000名种子用户，每人免费赠送100份盲盒券。

参加盲盒活动，开盲盒获取。

那怎样才能让消费者愿意启动盲盒和开盲盒？

(1)开盒的消费者每开5元就开一次盲盒，发起盲盒活动的人就可以得到获取盲盒卷，拼中的话还会额外获得产品礼包；

(2)若开盒者在第7次打开盲盒，可获得收益；

(3)如开盒者24次开中盲盒，发起者将得到108元。

答：开盒的消费者每开5元就开一次盲盒，发起盲盒活动的人就可以得到盲盒卷

动作潜规则：为了保证启动盲盒人有钱赚，所以活动前七个盲盒肯定不会赢，那么在活动中减30元的费用会在7-24盲盒中随机中奖，则发起人的收益大值108元。

推广人：推荐参加，等待奖励。

(1)推荐发起人每成功发起一次盲盒活动，平台给予10元作为发行推广奖励。

直介人(推广员)可得4元，团队长可得6元；

(2)推荐参加者每付5元开一次盲盒，可获元。

平台收益：收入30元—产品成本—10元的销售奖励，24位用户的产品引流。

网上下的各种盲盒活动应接不暇，带来销售额翻番！如数字盲盒、球鞋盲盒、零食盲盒、阅读盲盒、文具盲盒、美妆盲盒、飞机票盲盒、生鲜盲盒、自制盲盒、手袋、美甲盲盒等。

