

电商商业模式：盲盒电商模式

产品名称	电商商业模式：盲盒电商模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

盲盒电商的火爆离不开互联网的助力，其独特的营销模式也给电商带来了许多领域注入了活力，新零售市场风云变幻，zui近掀起了“盲盒风”，线下实体店无论是什么行业都开始做线上盲盒电商，这种新的营销模式很好地刺激了消费者消费欲望，并且还可以帮助商家把低频的商品进行库存处理。

随着盲盒电商经济的发展，盲盒不局限于日用品、玩具、文具等品类，外卖、旅游产品等领域也在开始尝试采用盲盒营销的模式，赚取更多的流量和收入。现在万物皆可盲盒，外卖盲盒、机票盲盒、零食盲盒等等形式如同雨后春笋般涌现。盲盒经济为什么这么火？它利用的是用户的什么心理？它有哪些营销方法？

盲盒通过满足消费者的好奇心理，并且很快解决了当代消费者买东西纠结的痛点，从而达到经营流量的目的

1.适当的折扣

线下实体店传统的营销方式，是通过促销打折的方式抛售，如果优惠力度过大，相反消费者会认为质量不好，而力度过小，没有人会产生吸引力。

这个时候，盲盒营销就能解决这个痛点，商家通过以适当的折扣作为产品散播的推动力，以盲盒诱发消费者占便宜的心理，让其不断探寻利益zui大化。

2.选择大众偏好高的产品

另外在选择盲盒产品的时候，要结合自身用户的需求进行判断，根据近一段时间消费者购买频次较高的产品进行选择，期间可以穿插些库存比较大、或者销售比较低频的产品，通过盲盒的特点进行处理。

盲盒电商成为一种新营销模式，助推了产品的售卖。从商业角度来看，盲盒形式正是利用消费者对产品不确定的好奇心，极大地刺激了消费者的心理从而引发消费者的关注。且盲盒效应具有很强的生命力，已经成为当下zui火的营销模式。

基于互联网所建立起来的商业模式，核心关键词其实就两个，一个是流量，一个是变现。展开来讲就是，如何获取更多的流量，如何找到尽可能多的变现形式？那么就给大家分享一个利于平台低成本引流的全新盲盒电商玩法，这是一个很有潜力的商业领域。

消费者如何在平台发起盲盒活动？

(1) 消费者必须拥有盲盒券才能发起盲盒活动；消费者发起盲盒活动需要支付：30元+69盲盒券，该活动有24个盲盒，其中一个盲盒里会有价值99元的产品（两个角色，一个发起盲盒活动者，一个开盲盒者）

(2) 开盒者每开一个盲盒需要支付5元，可不限次数开盲盒

消费者如何获取【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) 参与盲盒活动，开盲盒获得

如何让消费者愿意发起盲盒和开盲盒？

(1) 消费者开盒需花5元开一次盲盒，那么有4.5元会回到发起盲盒活动者

(2) 如果开盒者在第7次开中盲盒，发起者则可获得31.5元；

(3) 如果开盒者在第24次开中盲盒，发起者则可获得108元

(4) 开盲盒如果开中，可选择198的盲盒券；如果未开中，也能获得99的盲盒券。开中盲盒的消费者如果不想要198的盲盒券，可选择提货拿产品，等于5元就“买”到了价值99元的产品。

活动潜规则：为确保发起盲盒者有钱挣，所以在活动前七个盲盒是一定不会中奖，那么在减去30元的支出活动会在7-24盲盒中随机中奖，那么发起活动者收益就在1.5-78元之间

推广收益：

(1) 推荐发起者每成功发起一次盲盒活动，平台拿出10元做分销推广奖励

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。

平台收益：30元的收入—产品成本—10元的分销奖励，一个产品引流24个消费者

做一个平台要有个好商业模式设计方案，这个也是平台运营的关键，首先在模式设计上一定要合规合法的，那么其次就是要从几个方面来思考了，比如：引流，转化，留存，裂变。要从这几个方面来思考。通过什么营销模式来进行推广引流用户，然后再怎样让用户购买进行转化，甚至要留存在平台上继续进行购买转化，zui后就是如何裂变更多的用户了，这几步都非常的关键。

