

潮流趣味+丰富实用 盲盒消费开辟兴趣电商新空间

产品名称	潮流趣味+丰富实用 盲盒消费开辟兴趣电商新空间
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

在刚刚过去的双十一购物季，盲盒成为平台和商家备受青睐的新玩法。

著名智库智谷趋势观察到，相比往年，今年有一个重要的变化是，传统热门消费品如美妆、服饰等销量下降，但是以潮玩、户外、萌宠等为代表的新型消费异军突起。

在潮玩赛道中，盲盒是属于Z世代年轻人的典型消费品。有趣的是，近来兴起了一种以盲盒为切入点的电商模式，利用开盲盒为卖点，布局线上“万货商店”，典型的产品如魔力赏、叮当魔盒等。

盲盒的吸引力，本质上来源于它的“不确定性”。在泡泡玛特的一系列潮玩IP盲盒引爆市场后，人们对盲盒消费的接受度越来越高，盲盒消费也逐渐从小众走向大众。据《2022中国盲盒行业市场趋势及发展现状》，截至2021年底，盲盒的市场规模达478亿元，而到2030年盲盒市场整体市场规模预计将突破千亿元。

今年双十一期间，盲盒成为平台和商家备受青睐的玩法，为各大电商平台增添不少活力。例如，天猫推出福气双11盲盒活动，用户通过完成任务积攒福气即可获得开盲盒的机会，以此积攒“双11红包值”，兑换平台通用红包；京东超市解锁全新玩法，消费者参与互动即可赢取“超市盲盒”机会。

而另一边，则是很多创业团队利用盲盒的玩法布局电商赛道，其典型的例子是叮当魔盒。有别于以往的潮玩盲盒，盲盒电商作为电商赛道的新玩家，平台上的产品也从最初的玩具、手办，扩展到数码、美妆、服饰、日用百货、食品等领域，无所不包，并通过新鲜、有趣的玩法为用户提供折扣或实惠的产品，比如为用户提供拆红包免单、特惠折扣、买1送N、签到送盲盒等等，帮助用户用最低的价买到满意的产品。

广州的王女士告诉记者，自己原来是个盲盒爱好者，对具有IP类的手办更是热衷。但多次开盒后觉得，现有的盲盒产品或多或少存在质量问题，且品类单一，导致了她对于购买传统盲盒的热情正在下降。最近她开始关注线上盲盒平台的产品，发现这类盲盒电商与传统的盲盒产品相比，有更多选品与服务。以叮当魔盒为例，王女士目前就对商城中的“女王秘籍”与“女神心愿单”特别感兴趣。

“以往盲盒大多数是手办居多，没想到现在的盲盒电商还有化妆品、包包，虽然价格上会比以往要高，但是我也能抽到自己喜欢的产品，相比以往的盲盒体验，这类盲盒电商的选品结构更加符合我的需求。同时，在开盒的过程中，页面的游戏化感受，音乐、开盒动画让我觉得特别有意思。”王女士对记者说。

叮当魔盒产品负责人曾对媒体表示，相较行业其他玩家，叮当魔盒重在探索创新玩法、多元品类和更好的产品体验。此外，为助力国货发展，平台还联手更多高品质国潮、国货等新众品牌出圈，提升并突出它们品牌价值。盲盒电商为电商行业带来了新可能，其市场空间对标的是整个电商领域，比潮玩的想象空间更大。