

# 多元品类+人性化产品体验，盲盒电商打开消费新思路

产品名称	多元品类+人性化产品体验，盲盒电商打开消费新思路
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

在传统电商增速放缓的背景下，“盲盒+”的创新模式为传统电商开拓了新可能。令人欣喜的是，为促进行业更加健康、规范、有序发展，以魔力赏、叮当魔盒为代表的头部产品正在保障正品、提高发货速度、提升售后服务体验等方面作出努力。

盲盒电商真正走入公众视野，是从B站的盲盒业务开始。

2019年，B站在二次元电商模块“会员购”中上线了抽奖游戏“魔力赏”。用户通过在某组商品中支付10元至289元不等的金额后，有机会获得不同的IP潮玩手办、游戏显卡、游戏手柄、甚至苹果手机、电脑等等。

B站开始做盲盒电商业务，一方面基于B站拥有海量的二次元用户群，另一方面，则是B站拥有正规IP潮玩供应商以及长期运营的社区论坛。潮玩爱好者不仅能够在站内购买二次元衍生品的正品，还能通过社群与其他用户交流、互换盲盒。

财报显示，2021年B站全年营业额达194亿元，其中电子商务及其他业务营收达28亿元，占比有较大的提升。根据公开报道，魔力赏业务营收占B站电商营收的比重高达80%，内部对该项目的定位是“拉新”与“创造收益”。魔力赏业务目前已成B站电商业务的营收支柱。B站表示，电商业务收入增长主要得益于公司电子商务平台销售的产品增加，并且预计在可预见的未来，电商及其他业务将继续增长。

如果说魔力赏仅仅是B站内嵌的电商功能，那么真正将此模式打造出独立运营平台的是元气玛特。元气玛特汇聚大量游戏饰品、IP热款、手办、模型、3C等潮品品类，为二次元爱好者创建独立的潮玩社群App。通过创新实体潮玩线上化、游戏化的运营，成为国内增长速度较快的潮玩交易平台之一。

以魔力赏、元气玛特此类潮玩电商为起点，盲盒电商的产品覆盖面逐步由“小众”的潮玩IP拓展到“大众”的全商品品类。

这一赛道的头部典型玩家还有叮当魔盒，其依靠创新玩法、多元品类、人性化的产品体验等核心优势，推动盲盒电商走入更广泛的公众视野中。

在叮当魔盒，用户不仅能以拆盲盒的形式抽取潮鞋、3C、美妆、服装、零食、潮玩手办等产品，还可通过诸如“兑换”“保底BUFF”等创新玩法实现用户权益最大化。据悉，叮当魔盒自上线以来，多次登上Apple Store购物下载榜Top10。

相较行业其他玩家，叮当魔盒的商品更加精细化与垂直化。比如，在盲盒系列“萌宠乐园”中，其产品涵盖进口猫粮、自动化猫砂盆、猫爬架等79种“喵星人”商品，“铲屎官”工具一应俱全；“渔乐无穷”系列涵盖20多款鱼竿产品，10余款户外露营产品，被用户打趣称为“剁手产品攻略”。据了解，叮当魔盒在电竞、数码、家居、美妆等品类已与上百家供应商达成深度合作。

可以看出，叮当魔盒本质上是种“兴趣电商”，通过“抽盲盒”这种有趣、娱乐的方式，为消费者提供细分领域的优质产品。

“盲盒电商开启了电商平台的另一种可能，这种新电商模式的市场空间对标整个电商领域，比潮玩的想象空间更大。”叮当魔盒产品负责人表示。