

卖盲盒的泡泡玛特，是怎么玩转微信电商的？

产品名称	卖盲盒的泡泡玛特，是怎么玩转微信电商的？
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

双十一一向被认为是电商巨头厮杀的战场，而在战场之外，微信电商正在悄悄发力，并取得了不错的成绩。微信电商有哪些优势？商家具体该怎么做？本文作者从泡泡玛特的案例出发，对此进行了分析讨论，与大家分享。

01 泡泡玛特的线上爆发力

其中，天猫旗舰店从2016年6月开始运营，在2019年营收达到2.51亿元，为天猫同品类旗舰店第一。

微信小程序从2018年9月开始运营，推出泡泡抽盒机，实现在线即时抽盲盒，其营收在2019年达到2.71亿元。

02 微信小程序的电商优势

1. 售卖形式更灵活

2. 社交裂变更容易

3. 消息互动更便捷

03 关于微信电商的思考

交易去中心化：微信电商是去中心化的，品牌商与消费者直接交易，无需交付高昂的佣金、管理费与抽成。

更易于分享：相比其他传统电商平台，微信小程序电商的链接可以自由地在微信端传播，也可以通过设计游戏、拼单、组队等互动形式，形成裂变传播。

推广方式受限：淘宝、天猫等平台已经是成熟的电商渠道，品牌商可以通过淘宝客、钻展、直通车等方式进行推广，而微信小程序电商没有成熟的推广模式。

流量转化率低：微信视频号更偏向于个人IP，而不是商户；微信直播今年2月底才开始公测；微信公众号的打开率及转化率越来越低。

2019年，微信小程序电商完成GMV（一定时期内的成交总额）8000亿元人民币，是热热闹闹的抖音电商的80倍、快手电商的20+倍。

2020年，腾讯直接将微信电商的GMV目标定为3万亿，相当于电商龙头天猫淘宝在2019年的GMV（6万多亿人民币）的一半。

写在最后