

商业模式遇到瓶颈，盲盒消费引领社交电商新时代

产品名称	商业模式遇到瓶颈，盲盒消费引领社交电商新时代
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

在当前的社会环境下，以以往的商品力、购买力为中心的营销方式发生变化。社交力，社群力正在成为新的零售营销影响力。近年来，电商卖货缺乏创新，商业模式遇到瓶颈，市场竞争力巨大，平台该如何突围？本期分享新型创业模式——盲盒社交电商。

最近盲盒电商被讨论的比较多，我们首先了解下，什么是盲盒？不知道大家有没有在商场或者是一些娱乐场所看到过有些售货机，柜子里面有很多小盒子，以随机抽的方式来获得盒子里的产品（没有备注具体的产品），激发消费者的参与度，这种消费场景也激发了一些年轻人的消费。

当下最为流行的“盲盒交友”玩法基础上，结合“盲盒礼物”的玩法，间接进行电商带货，获得更多收益。盲盒社交电商模式结合了“盲盒交友”和“盲盒礼物”的玩法。让用户在交友中还能获取超值的礼物。派发盲盒的盲主也能在交友中体验赚钱乐趣。满足用户趣味性的同时，平台通过用户拆取盲盒礼物，间接进行电商带货，获得更多收益。

而且现在的消费模式又改变了，简单来说这个盲盒电商的模式就是线下搬到了线上来运营，通过互联网形成营销工具，打造了新的卖货模式。

模式分为三大主体：

一、盲盒电商平台

二、供货商家

三、用户（盲主、普通用户）

平台会和各大商家进行产品合作，所有的商家产品将会供盲主进行挑选派盒。盲主负责派盒，会附上自己的联系方式和盲盒礼物一起投放进盲盒池，普通用户拆取该盲盒后，盲主将能获得最高百分之八十的收益。

首先在这个社交盲盒的系统中，有一个礼包专区

举例：

以专区99元礼包为例

参与活动的人，中奖可获得产品与盲盒主联系方式。

不中奖可以获得等额购物币，进入购物币专区进行购物币兑换产品或加现金兑换产产品、

礼包专区的产品可由供应商，平台方，或者盲盒主提供。

消费者支付20块钱参与盲盒活动，活动满10人开奖。

平台方收200现金，平台支付百分之八十给到盲盒主，实际收益百分之二十。

总作为平台方可以获得销售产品的抽成，平台在满足用户交友活动的需求上，通过更加趣味性的方式进行电商卖货。获得更多的流量入口和方式形成生态闭环，打造平台的IP。作为消费者可以获得打折产品，只要开盒，就有机会获得超值的礼品，就算得不到礼品还会奖励平台购物币，也就是说用户在进行交友活动的基础上，还能“白嫖”超值产品。作为供货商不仅可以销货销库存或盲盒主可以获得销售产品的渠道添加联系方式可以再作二次转化。