

家居盲盒APP开发-商城系统盲盒商业模式设计

产品名称	家居盲盒APP开发-商城系统盲盒商业模式设计
公司名称	人人有站源码工厂软件开发公司
价格	.00/个
规格参数	软件开发:盲盒电商系统源码 APP开发:盲盒APP开发 小程序开发:盲盒商业模式定制
公司地址	广东董技叔软件开发公司源码工厂（技术服务全球）
联系电话	4009968398 18566226936

产品详情

转眼2022年就要进入尾声了，在这个全民移动互联网时代，在去年开始众多的盲盒产品开始大量进入我们的视野之中，在这种万物皆可盲盒的时代，也有不少创业公司都开始引入盲盒软件开发需求，其中盲盒系统也是百花齐放的商业模式体系，诞生了很多盲盒电商系统，盲盒交友系统，线下盲盒系统等众多的盲盒软件源码，但是依旧很多创业对盲盒软件开发的模式并不了解，那企业到底要如何开发，董技叔APP开发公司源码哥就来详细的带领大家了解下盲盒软件开发的具体细节。

盲盒软件开发的商业模式一般分为三种

1.固定库存模式，80个以内盒子，盲抽，可以当时开奖也可以全部售完后统一开奖，这种模式有点类似当初的一元购模式，只不过通过那么多年的演变已经进化得更加合规化。

2.随机无库存模式，上不同的奖品，只设定概率，不设定库存，用户购买按照概率出奖品。这种模式的盲盒小程序玩法很难审核通过，一般会选择H5或者APP的形式出现这公众视野中。 3.分布式有库存模式，一套抽盒机放几种或者十几种奖品，如设定总库存：三千，五千，一万，按照库存的百分比分布式开奖。这种模式也都同样需要合规化，不能走偏门暗香操作。

盲盒模式基本上以上3种主要模式，其中可以在模式算法基础上更可以设定如：卖出去多少次数后，随机抽取一个用户免费赠送一个奖品，回收转积分或余额，积分商城等等众多功能细节。盲盒软件开发可谓千变万化，可以演变出很多不同小模式，如现在的盲盒交友，虚拟盲盒等都是由实体盲盒演变而来，步入2021年中就连外卖也都纷纷引入盲盒模式销售产品。

家居盲盒APP开发-商城系统盲盒商业模式设计

2022年盲盒软件开发应该具备哪些功能满足市场需求

1、盲盒回收功能

盲盒系统中消费者难免会抽到一些重复相同的碎片或产品，这类消费者会为了某一款式而产生大量的复购行为，从而影响消费体验。盲盒软件开发通过盲盒回收这个功能来回收消费者拆到不喜欢或重复的款式，同时能够直接在平台上选择一键折价回收或赠送给其他用户提高用户的购物体验。

2、盲盒抽奖功能

这是盲盒软件开发的一种十分常见功能表现，通过设置转盘抽奖，以消费积分或邀请好友参与自动获得抽奖机会，深受消费者的喜爱。同时也是作为盲盒平台一种非常好的裂变引流方式。

3、积分抽奖功能

盲盒软件开发可以加入积分抽奖功能。通过消费、签到、做任务、分享点击等方式来获得相应的盲盒积分，当积分累积到一定数值即可进行免费抽盒或在抽盒时已优惠券形式抵扣付款金额。这个功能主要是提高顾客在盲盒软件系统上的留存率，提升用户使用活跃度。

3-回收兑换功能

4、碎片盒柜功能

盲盒软件开发通过这个功能，能够让用户看到现在已经购买的碎片或者产品，还剩下哪些未集齐和已经集齐的盲盒系列，促使消费者能够有更多的想法来集满碎片系列，就有点马老板推出的集五福活动让人欲罢不能。虽然也没分到多少钱，但依旧让用户玩的不亦乐乎。

5、盲盒道具功能 盲盒软件开发中可加入盲盒道具购买的功能，消费者可以通过盲盒APP商城购买例如透视卡、幸运卡、千能卡、提示卡等道具，当盲盒款式快要集满的时候让很多强迫性消费者在购买盲盒时提前预知盲盒款式，可以设定一些购买道具卡的具体限制。例如达到多少比例后可以购买某种道具卡或者达到一定金额消费后有权限购买道具卡。

6、盲盒圈子功能

盲盒软件开发还可以融入类似朋友圈的社交论坛板块。让消费者在盲盒圈子中通过文字、视频、图片等方式分享一些自己抽到的盲盒款式来吸引其他消费者，同时针对圈子发布的内容进行审核上线，也算是一种炫富的交流模式吧。#盲盒#

是什么导致盲盒软件开发市场为何如此火爆

正因为这种盲盒热的推进在近几年的时间里，盲盒利润丰厚，据董技叔曾经帮客户开发的盲盒系统市场数据显示，通过一些短视频营销平台引流到盲盒软件后其月利润高达百万，董技叔预计2021年的快速发展盲盒行业市场规模将会超过1000亿元，从这里就可以看出盲盒市场的空间不可忽视。市场之所以巨大，是因为盲盒产品种类繁多，几乎不论什么产品均可通过盲盒来销售，而消费者层出不穷为主要的的原因是盲盒抓住人们的消费心理，在自己还没有打开盒子之前，永远不知道里面装着什么。这种感觉往往诱惑着消费者不由自主的忍不住去购买，而在这个小康时代很多消费者已经不仅仅是追求物质生活，更多的人开始追求精神上的满足，通过购买盲盒带来的刺激，已经是成为了现在很多年轻人的一种主流消费方式。种种市场表现让盲盒软件开发的需求越来越多，甚至很多企业直接购买盲盒软件源码进行二开以便快速上线打入市场。

2022新年伊始，新一轮的新春盲盒又将成为一个火热的市场。所以，盲盒软件开发的创业者们一定要把握当下机遇，提前梳理好盲盒模式以及功能玩法便于更快开发上线打入市场，此外，我们还需要注意盲盒中玩偶或者碎片的来源是否有吸引力，什么样的产品更让用户喜欢，如果其收藏价值不高又或者外观上比较粗糙，那么即便盲盒具有吸引力，购买的消费者也不会太多，做盲盒软件开发，选对产品，选对资源，选对推广渠道、选对盲盒软件开发公司都至关重要。

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，家居盲盒APP开发-商城系统盲盒商业模式设计已经成为当下醉火的营销模式。

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元会给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。家居盲盒APP开发-

商城系统盲盒商业模式设计

盲盒电商系统推广收益：

(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，醉后就是如何裂变更多的用户了，这几步都非常的关键。

盲盒里面的产品不确定性很大，且多以系列形式推出，成为新一代年轻人娱乐、沟通、交换和购买的载体，占据了年轻群体的“惊喜经济”、“孤独经济”、“社交经济”等等。受高毛利率、高增长、创新的销售模式以及新兴的千亿青年潮玩市场等因素的吸引，资本、上市公司纷纷抢滩盲盒市场，盲盒市场

前景广阔。我是董技叔源码哥，一名从事了15年互联网营销领域创业者，商业模式设计师，源码技术研究者，人人有站CEO,微三云运营总监，可以帮助创业者更好的实现盲盒电商系统的应用及推广运营实现完成盈利体系。 商业模式扩展阅读 1、智慧医院APP开发需要具备哪些功能板块？由于近几年来疫情的不不断发展，在疫情发展期间，传统的医疗模式无疑显现出了更多的弊端，为了能够方便用户进行就医和管理。很多医院也开始接入到了互联网的发展模式当中，并且开发了智慧医院APP，那么，智慧医院APP开发需要具备哪些功能板块呢？董技叔就来为大家简单介绍一下。其实说到底，天下没有免费的午餐，商家们都是花了时间和金钱开发出来的产品就是为了免费供用户使用吗？当然不是，只是利用免费为诱饵吸引用户，*终你使用习惯了、依赖了，要用于商业活动，付款便是理所当然的、迟早之事非专业化、非企业级的B2C平台，产品管理的流程虽然简单但极不规范，仅适用于处理少量产品（比如几个类别，几十种产品），一旦产品达到百个以上，就会产生内部产品管理混乱、低效率，外部顾客浏览产品时体验不佳的现象。而企业级的用户，产品种类动辄成千上万，非企业级的产品是**无法承受的。而强大的产品管理功能，越是在商品种类繁多、属性各异的情况下，越能体现出高效率，在降低企业运营管理成本的同时带给顾客更好的购物体验。

[潮玩盲盒小程序开发-商城系统微三云盲盒系统](#)