

【盲盒社交电商】模式结合了“盲盒交友”和“盲盒礼物”的玩法

产品名称	【盲盒社交电商】模式结合了“盲盒交友”和“盲盒礼物”的玩法
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

【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。

具体项目的玩法和介绍

项目剖析

平台商家入驻平台和各大商家进行产品合作。商家产品供盲主进行挑选派盒。平台通过盲盒礼物的方式进行电商卖货。会员体系盲主放盒

盲主挑选产品放进盲盒中。盲主附上自己的联系方式盲盒礼物一起投放进盲盒池。盲主不仅可以获得用户抽盲盒的收益，还能在赚钱中进行交友活动。

用户自选拿取盲盒

用户花自定义数额开盒。开盒有机会获得超值礼品，并获得盲主联系方式，进行交友活动。用户可以通过推广平台赚钱。

说回刚刚讲的哪几个问题怎么解决，商家利润不够为啥要做，用户为啥愿意花钱放信息交友，消费者为啥愿意花钱去那信息，流量怎么二次转化的问题。

1、用户不愿意发盲盒怎么办？

盲主可以获得拆盒的80%收益率，发盲盒不仅能社交还能赚钱。

2、用户不愿意开盲盒怎么办？用户只要开盒，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。

3、平台的盈利优势究竟体现在哪呢？

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。

举例：

盲主发盲盒需要先购买一个9.9的礼品放在15个盲盒里面，附带交友信息和心愿；用户每开启一个盒子，盲主可得80%利润。（盲主心理反正有赚可以放）

用户可以一元的去拿取盲盒里面的联系方式，更有机会拿到超值产品，开启盲盒有会自动把参与的金额退回成等值积分和购物金豆，（不

可提现，只能兑换商城产品消费。) (用户心理反正不亏，还可以抽到大奖，可以天天抽)

成本的计算：

盲主：支出9.9元放盒，获得 $15 \times 80\% = 12$ 元，总利润2.1元

用户：支出1元，得到交友信息，得到等值1个积分，1个购物金豆，更有机会获得超值产品。

商家利润；9.9元的货买出去了（成本4.9元，赚5元）。 $15 \times 20\% = 3$ 元利润（建议再做推广奖励），用户有了积分就会去社交商城消费，进准引流复购变现，（二次变现）

模式亮点

1、新型电商卖货模式

盲盒交友+盲盒带货玩法，结合趣味性方式深入主流用户需求，打破

传统电商带货模式。

2、开盒即享“白嫖”

用户只要开盲盒都有奖励，如果拿不到产品，就奖励平台购物币

3、平台多种变现模式

平台不仅能通过传统盲盒交友获利，还能利用平台流量进行卖货获得更多利益。

4、“零”投资，“零”风险创业

传统电商带货需要大量砸钱引流，但该项目融入当下年轻文化，平台自带传播效应，投资成本低。

5、玩法模式的可延展性

用户不仅可以进行普通的盲盒交友玩法，还有拆/发盲盒得产品的玩法

，盲主既可赚钱还能交友，恋爱赚钱两不误。

6、无收益封顶限制

无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。