

卖给最不可能的消费者——最新版盲盒方案

产品名称	卖给最不可能的消费者——最新版盲盒方案
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

比如我花了88元抢了一个盒子，要怎么赚钱？

有意思的点来了，我们明天可以加价20元(有转卖卡抢到就可以直接点转卖，下一场就可以卖出)，也就是88元抢到，108元卖出去，平台抽10元佣金，我们到手98元，纯赚10元！

那就有人就问了，这卖得出去吗？谁要？这个完全不用担心，会有大量的人去抢你的盒子，因为他抢到了，他也可以加价20元卖出去，我们现在每天盒子供不应求！

直到这个盒子增长到288元停止，然后主要由团队长去消耗掉，为什么是团队长去购买消耗呢？因为团队长的推广收益提现是有任务的，如果你是团队长，团队收益赚了500元，那你必须去买一个288元的盒子，相当于赚了212元！

简单可以理解为团队长的推广收益变相降低，但终收益还是非常可观！这样形成良性循环，大大减少泡沫，当盲盒溢价到288元可以说对于平台没有造成一丁点的泡沫，所以项目更加能循环长久运营！

动态收益：团队中玩家每抢购一单，你将获得1个积分，积分每晚10点后结算，每天晚上12点前一定领取，过了12点就清0了！根据积分数量不同，兑换金额不同，0-30积分价值3元一积分，参照下图，以此类推。

这个模式没有等级，但积分分为7个档位，我们可以理解为7个级别，团队推广收益存在级差，平级拿10%奖励，每个团队长应该都理解级差的含义，老生常谈了，这个就不过多去解释。

现在有很多产品都想通过互联网的模式去销售，但是很多产品的互联

网化都非常的有限，可能只是改了包装或者改了销售渠道，就觉得是互联网化了。通过这个案例给我一个大的启发就是，你要做互联网化，你一定要把整个产品的销售、使用流程都研究清楚，还要运作新型的商业模式，琢磨消费者的心理。