

全民拼购和盲盒结合效果怎么样？

产品名称	全民拼购和盲盒结合效果怎么样？
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

市面上出现了很多全返的模式，全返模式对用户的吸引力可大了，但是对商家而言确实很难运营的。有没有一种让商家和用户双赢的模式？答案是肯定的。最近市面上已经出现了很成熟的全返模式-全民拼购。

首先我们来看一下它的规则：

拼团玩法：用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。

对于中奖的人：

1.获得相应拼团成功的商品

2.等同于商品价格的“购物基金”

3.用于释放购物基金的“购物金”

4.获得（商品价格）10%的“分红基金”

对于没有中奖的人：

1.全额退回参与拼团的款项

2.等同于商品价格的5%的奖励

大家从小到大抽过几次奖呢？抽奖前后的心情是怎样的？前段时间公司刚办完年会抽奖，其实说实话：抽奖前我的心情是很平静的，因为我没有抱着中奖的心态，我觉得我的运气很不好，每次抽奖都不会中，这次肯定也轮不到我。然后在抽奖中，我一次次地看着别人中奖，这个时候我的心理是激动的。不得不说他们真的很幸运，我除了羡慕还是羡慕。一直到最后我也中奖了，我是非常惊讶的，想不到啊。我从小到大参与的抽奖次数挺多，但是中奖还是第一次。你们参与过几次抽奖，中了几次，中奖和没中奖的心情是怎样的？

不知道有多少人像我这样，喜欢享受抽奖的乐趣，其实中与不中都不重要，重在参与。

全民拼购 特点：

1. 清库存，超低价产品设置利润拨比，既清库存又保证利润，不亏损。

2. 品牌销售产品，每天做一个销售，可以打破价格带，利用购买模式，拉新流量来吸引流量。

3. 新产品测试，新产品推到所有渠道，好卖不好，大家都打个问号，用拼购做测试可以进可退，也可以提高新产品市场的销量。

大家是不是也和我一样喜欢购物，看到喜欢的衣服就爱不释手呢？如果有一个活动让你既能拿到自己喜欢的宝贝，还能省钱以更实惠的价格购买，而且如果推荐给好友还能有分润，你愿意尝试吗？

说到全民拼购，不得不提到盲盒玩法了。其实盲盒也是一个很刺激的玩法，大家都喜欢新鲜刺激的东西，但是其它的一些模式都比较有特点有个性，适合某些产品或者玩家玩，而这个盲盒的玩法还有全民拼购的玩法是比较大众的，而且好玩又刺激，而且它们还能一起结合。前段时间看到一个博主的视频，他们公司年会抽奖就是采用盲盒的方式，有奖励和惩罚，大家都不知道里面是奖励还是惩罚，充满了未知的挑战和机遇。可以说用这个盲盒玩法下来氛围要比普通抽奖好玩多了，而且还特别刺激。

那么盲盒到底该怎么玩？

从2019年开始，国内刮起了一股“盲盒”风，从微博到朋友圈，从VLOG视频到家具家装都出现了盲盒的身影。盲盒的特点就是就是“盲”的特点，然后就是盲盒的艺术性和观赏性。

盲盒的流程设置：

有一个发起人，他参与一个价值99元的盲盒活动发起。消费者呢，他必须拥有我们的盲盒券，他才能发起我们的活动。

发起活动呢，需要支付30块加69块钱的盲盒券。

发起者不可以开自己的盲盒。

再下一个问题的话就是如何参与。开盲盒。

参与者每开一次，需要支付5元。

每个消费者可以多次开盲盒。

就例如我们所说的盲盒券，那么消费者他如何去获得我们的盲盒券呢？

那么我们就有这几种方法可能是平台它针对于前100名或者是1000名的用户，他可以赠送100元的盲盒券。

还有一种方法就是他去开其他人的盲盒，开中呢，他可以选择198的盲盒卷，如果未开中呢，他也可以获得99的券。开中盲盒的消费者，如果不想要198的盲盒卷。那么我们就可以选择提货，就等于5块钱买到了价值99元的产品，是不是很值！