

# 梅沙拆福袋爆火，“店夫子”凭什么吸引用户？

产品名称	梅沙拆福袋爆火，“店夫子”凭什么吸引用户？
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

梅沙拆福袋爆火，“店夫子”凭什么吸引用户？

南澳拆福袋爆火，“店夫子”凭什么吸引用户？

随着盲盒玩法的爆火，一种叫“拆福袋”的玩法也出现在人们的视野当中。什么是福袋呢？其本质跟盲盒没有区别，都是将商品放在一个容器内，用户在不知晓具体商品的情况下选择\*\*，\*\*成功后拆开才能得知自己到底买了什么。

既然玩法与盲盒相同，为什么“店夫子”能够做出许多盲盒平台都望尘莫及的成绩呢？到底靠什么制胜呢？小编为大家介绍一下他们背后的法宝——拆袋预售递增+熔断机制。

什么是拆袋预售递增+熔断模式？

拆袋预售递增+熔断模式可以分成几个主要部分，一是拆袋，二是预售递增，三是熔断机制。首先，拆袋即拆福袋，跟拆盲盒玩法一样，这种玩法相信大家也熟透了，我们不做过多解释。其次，预售递增也可以说是控盘机制，每期福袋预售数量2%递增，让更多用户可以参与进来拆袋。\*后，熔断机制可以称为消除泡沫机制，当福袋预售数量增长跟不上导致普通款商品无法被拆出去时，平台为避免崩盘风险自动触发熔断机制，推倒重生，消除泡沫，以此形成良性循环，支撑平台长久稳定发展。

那么拆袋预售递增+熔断模式到底怎么玩呢？

玩法介绍：

1.\*\*钻石 选择福袋系列预约拆袋

2.预约成功 等待倒计时系统自动拆袋

3.预约失败 款项原路退回，额外获得广告奖励（也可通过邀请好友获得广告奖励）

4.拆开商品 拆中不喜欢的商品可在仓库回收/发货

注：每天两场预约活动可自由设置（如设置10点场预约时间8：00-10：00，拆袋时间10：00整；16点场预约时间14：00-16：00，拆袋时间16点整）

静态奖励：

平台为了每个参与的用户有静态收入，设立了保本机制。当用户普通款商品中满次数系统就不会再拆中普通款商品，由于每个人拆中的商品不一样奖励也会不一样。

假设拆中100件商品中3件普通款商品，假如288元福袋拆中了310.9元的商品，商品回收后平台扣10元服务费到账300.9元，这多出来的12.9元就是你的商品差价，不压资金可随时回收随时提取。假如288元福袋拆中了18元的普通款商品，商品回收后到账18元，不扣服务费。

动态奖励：

I 分享好友拆中商品：团队\*\*每拆中1件商品为你带来1积分，积分总数量每天22点按对应价格结算奖金

（1）0-100积分，积分奖励价格1元1积分

（2）101-500积分，积分奖励价格2元1积分

（3）500以上积分，积分奖励价格3元1积分

经销商权限：（1）积分结算奖励（经销商领取）（2）直接分享回收卡奖励（经销商领取）

注：积分奖励\*\*当天领取，次日清零，无法领取；领取积分奖励需当天拆袋一次，是否拆中商品都可以。

I 分享好友未拆中商品：

普通用户分享好友无法获得广告奖励；

V1用户分享好友可获得2%广告奖励；

V2用户分享好友可获得4%广告奖励；

V3用户分享好友可获得6%广告奖励；

区域代理分享好友可获得1.5%广告奖励。

晋升机制：

V1：直接分享3个有效用户+团队30个有效用户

V2：直接分享30个有效用户+团队300个有效用户

V3：直接分享100个有效用户+团队1000个有效用户

区域代理：单独申请，一个区域只授权一位代理

预售递增+熔断机制：

预售概率：

假设平台预售10000个福袋：

I 普通款概率9% (10000个福袋出900件普通款商品)

I 稀有款概率90% (10000个福袋出9000件其他款商品)

I 空盒概率1%(剩下100个福袋没拆中商品退款)

熔断机制说明：

I 未熔断举例：第98期平台出900件普通款商品全部被用户拆出第99期预售数量递增2%。

I 已熔断举例：第98期平台出900件普通款商品只被用户拆出800件，剩下100件普通款商品无人符合拆出（都拆中3件普通款商品则不会再中）。这100件普通款商品系统随机拆出，当有用户普通款商品中奖超过3件则触发系统熔断机制，触发熔断 推到重生 消除泡沫 下期第1期开始预售。

以上就是店夫子能够在众多盲盒平台中脱颖而出的原因。

都说一个平台是否能够长久运营取决于起领航作用的商业模式，像店夫子这样的新平台，如果没有拆袋预售递增+熔断机制，是否能运营都是个大问题。

08年爆火的淘宝能够运营至今，16年的拼多多能够越做越强，这都是因为他们选择了能够推动平台发展的商业模式，要想在23年创建下一个“淘宝”，选择预售递增+熔断机制就是\*快的途径。

小编从事电商行业多年，玩过许多模式，也为许多老板提供过专业性的建议。以小编这么多年的经验来看，拆袋预售递增+熔断机制逻辑非常严谨，无需担心模式逻辑崩坏，要想在这两年狠狠赚一笔，选择这一模式准没错。小编手里刚好有些可靠的咨询渠道与合作平台，感兴趣的老板不要错过哦！