

盲盒积分模式：消费变现，提现再消费的循环？用户转化率+电商模式解析+商业模式设计，微三云电商营销

产品名称	盲盒积分模式：消费变现，提现再消费的循环？用户转化率+电商模式解析+商业模式设计，微三云电商营销
公司名称	微二云信息技术有限公司
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

盲盒积分模式：消费变现，提现再消费的循环？用户转化率+电商模式解析+商业模式设计，微三云电商营销

前文引言：

莞云系统：微三云支持申请软件著作权 系统为微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，广告电商模式等，支持申请软件著作权，更好地展现公司品牌实力、技术实力和更方便融/资推广。“私域与边界无关，与企业高层的视野有关，与企业的野心有关！”，微三云商业模式总监麦超近期在新零售专题会的一段话，点醒了很多品牌高层。原来，我们品牌企业对于平台的定义，对于私域、公域的定义，往往都被概念炒作方框定在了一个边界范围里，往往忽略了如何跳出边界，进行“全局”思考。温馨告知：如果您购买的是加密的源码或者封装的系统，或者只是买的一个系统账号，那么你奖无法申请软件著作权，自己项目的推广和公司品牌的背书都将受到不小阻力。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商

业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全
职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电
商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案
及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一
步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系
方式！

盲盒换积分+电商盲盒模式+商业模式设计

社会不断发展，经济水平不断提/高，人们的物质需求得到满足，逐渐开始追求健康、科学的消费。

近些年国家政策也支持绿色消费，致力于打造一个绿色的、健康的消费生态体系。许多平台商家嗅到了
发展的商机，纷纷加入绿色消费发展通道，做第一批跟着国家吃饭的人。在这之中，将盲盒与绿色积分
结合起来的华贝甄选在盲盒行业中领/先了一步。

什么是盲盒积分模式？盲盒积分模式是华贝开发出的一种适应自身平台发展的商业模式，以盲盒消费为
核心，让用户在消费盲盒的同时能够获赠能量、草料等道具，通过一系列兑现转换成积分或现金，供用
户在平台继续消费或提现，以此增加用户的转化留存率。

那么盲盒积分模式到底怎么玩？

玩法介绍：

I 用户在平台消费任意商品，即可获得盲盒+能量+草料+兑换值

I 用户能够用能量与草料兑换牧场的牛奶，牛奶转换成华贝可转换成积分

I 积分可兑现或兑换资产

（注：盲盒礼包每日可开启一次，内含积分红包以及各种精美奖品，其中积分红包每日万分之五至千分

之五随机发放)

能量的获取途径:

- 1.参与完成新手任务，可获得300能量
- 2.在商城购买商品，可获赠个人能量(说明:购物专区按****比例赠送，会员专区根据商品介绍赠送)
- 3.下级在商城购买商品，上级可获赠能量

注：以上途径可以同时参与

草料的获取途径:

- 1.参与完成每日新人任务，每天可获赠10草料，限做30天
- 2.在商城购买商品，可获赠草料(说明:购物专区按300%比例赠送，会员专区根据商品介绍赠送)

注：以上途径可以同时参与

牛奶的获取途径:通过个人综合能量(即个人能量+下级能量)获取

草料和牛奶的关系:

- (1) 草料余额=草料获赠总量-盲盒积分总和-分享积分总和-(每日华贝获赠量X当日华贝价值)总和。
- (2) 每日只要有产出牛奶就会消耗等值的草料。
- (3) 牛奶的产出受草料数量限制，当草料余额为零时，就不再赠送华贝了。

牛奶(华贝)的价值:(商品营业所得+生态回馈)/基础流通量

每月牛奶(华贝)产量:

产出规则:首月出100万，即 $a_1=100w$

产出公式: $a_n=a_{n-1}[1.05-0.002(n-2)]$

其中， $27 \leq n \leq 27$ ，27个月后恒定产出。

规则解析:首月产出100万,当月按上月总量的5%递增,同时增量按每月0.2%递减,27个月后递减完,华贝不再递增产出。

举例:假设首月100W,第二月=首月总量*(1+0.05);第三月总量=第二月总量*(1+0.048);第四月总量=第三月总量*(1+0.046).....以此类推

华贝的盲盒积分模式创新之处在于,这一模式通过消费盲盒助力牧场经济发展,以此带动生态环境发展。在促进消费的同时改善国内生态环境,做到绿色消费,健康消费。

某宝爆火是抓准了电商初期无人敢碰的时机,某猫爆火是跟随淘宝的步伐开辟电商更多的可能性,某多多爆火是找准低收入人群的痛点有针对性地开发商机.....盲盒积分模式无疑也是踩准时代发展机遇的、可遇不可求的机会。

小编在电商行业工作多年,该见识的都见过了,该掌握的都掌控了。这些年积累下来的人脉与经验如果只留着自己用未免有些浪费,所以,为了帮助刚入行业四处摸索的“有志之士”,小编决定将所了解到的所有可渠道向大家开放,想了解模式详情或寻求合作的人都可以向小编留言咨询哦!

拓展阅读:

国际版云平台系统:微三云全球化语言,多语言支持境外本地化运营

底层支持全球语言包,提供简体、繁体、英文等语言,支持后台导入相应国家的语言包,并支持10+货币支付,为跨境本地化提供落地方案。非常方便在国外任意国家项目运营落地或者推广销售系统源码,系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式,全民拼购模式、社交盲盒系统,盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、消费返利模式,共享WIFI

广告模式,有钱还众筹还债模式,推三返一系统,共享购嗨购模式,乐分享模式,盲盒抢拍系统,预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等,一键切换语言或多种语言同时使用,无需重新开发相应语言版本系统 品牌云店和微信商城的三大区别 1、传统微商城通常只是商家为了完成zui后下单的一个电商工具,抑或是前期引流裂变的营销工具。此外,传统微信微商城没有融合线下门店业务,无法支持“Ship-From-Store”的业务场景。在微商城场景下,消费者并不会产生过多的行为动作,停留时间也特别短,整个流程只产生了简单的

交易数据,难以构建一个完整的用户画像,用户画像的缺失必然导致用户经营无法精细化。2、「品牌云店」天然的是“平台型”的业务模式,是品牌新零售的大本营。举例,与其他品牌微商城单一的功能模块相比,企业是将会员小程序、游戏小程序、拼团小程序、种草模块、跨境购物模块等全部集成到了一个品牌云店当中,并且还设计了大/牌试用、服务预约、明星种草推荐、虚拟IP

人物直播等营销互动场景。3、zui后,从系统功能层面,微三云品牌云店系统秉承了微三云所倡导的Open SaaS开放式系统架构。品牌云店其实是集合了“线上线下打通的多货架商城+

导购&会员业务中心+互动营销中心(可集成各种外部营销应用)+微三云OMS

智能运营中台(订单路由和履约)+CDP数据中心“这样一个完整的综合性商业运营平台。品牌云店所囊括的丰富多元的场景,真正使得私域用户能够长期的留存在这个平台,产生各种各样的行为数据,包括发布UGC内容等,其用户画像就变得更加生动、具体。A企业就是结合企业后端的CDP和CRM等系统,充分利用用户画像大数据实现了更加精准和智能化的精准营销,提升

用户的全生命周期价值(LTV)。以上能力都是模式单一的微商城无法实现的。品牌云店更像是一种

零售战略下的商业平台，而不仅仅是简单的交易工具。 微三云系统多语言架构和跨境支付的对接 国际化运营分享：如果您购买的系统，没有预留多语言架构，没有一键导入语言包的功能，那么你的平台就无法实现国际化，到别的国家运营 同样模式的系统平台，必须依赖于多语言架构和跨境支付的对接。