

# 盲盒卖货模式为什么到现在依然深受不少人喜爱，一起来了解它是怎么玩

产品名称	盲盒卖货模式为什么到现在依然深受不少人喜爱，一起来了解它是怎么玩
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

## 产品详情

# 盲盒卖货模式为什么到现在依然深受不少人喜爱，一起来了解它是怎么玩

扩展阅读：

微三云—30W商家共同的选择，选择源于信赖

软件商业模式设计，电商创业app设计

目前软件行业存在的五大难题：

一、信息差：甲乙双方信息不对称，存在价格混乱、资质、实力、质量良莠不齐等现象。

二、低价大：开发成本高，周期长，易错失风口.....

三、拓展性：不能灵活扩展与部署，如有改动需整个系统更新。

四、重复性：无法快速引用现有产品，相同功能需重复开发。

五、不可控：市面多以SaaS模式出售，企业的技术和数据掌控在服务商手中，风险高。

打造移动互联网供应链平台，以平台的力量凝聚软件行业生态，解决信息不对称问题。

时至今日还有人在玩盲盒？

为什么盲盒模式出现几年了至今仍有市场？为什么盲盒模式能够让平台与用户都爱不释手？自然是因为盲盒模式具备稳健的运行逻辑与无限的发展潜能。

几年前，泡泡玛特凭借新奇的盲盒模式一炮而红，盲盒模式也正式出现在了人们的视野中。无数商家发现，盲盒本身自带的属性能够促使消费者进行消费，与普通的商业模式相比，盲盒模式完全赢在了起跑线上。那么，加上转卖系统的盲盒模式又会产生怎样的效果呢？我们一起来了解一下米克盲盒的盲盒转卖模式吧！

那么到底什么是盲盒转卖模式呢？

盲盒转卖模式其实很好理解，模式主要由两部分组成，一是盲盒电商，二是转卖系统，二者不可缺一。盲盒转卖模式通过购买盲盒为核心，主打消费+转卖一条龙服务，通过优惠价购买盲盒与购买盲盒的一系列后续服务给予用户更多奖励，以此吸引用户留存分裂，达到平台既定流量与业绩。

那么米克盲盒的盲盒转卖模式怎么玩呢？

玩法介绍：

- 1.盲盒设有7种不同价格分别为：39元、99元、199元、299元、599元、1999元、9999元（其中还包含大量额外福利如：高端手机、平板电脑、精美家电）
- 2.开盲盒，产品满意可选择提货收货，产品不满意可选择转卖赚钱
- 3.首次抢购99元盲盒，自己可以获得10元奖励，分享朋友可获得20元奖励（直接分享会员消费达到500元可提取流水）
- 4.每款商品盲盒每天多可购买10次，全天可以购买，每天定量发布盲盒数量
- 5.每日抢购转卖，次日货款到账
- 6.24小时转卖：商品溢价1%-1.5%，每月净收30%-45%。

奖励制度：

动态收入：

会员分享1人可获得日流水0.3%的奖励

团长分享6人或以上有效账户（每人5000元消费以上为有效）可获得日流水0.5%的奖励（赠送100平台积分）

代理商伞下20个有效账户，可获得伞下日流水0.7%的奖励（赠送500平台积分）

服务商伞下200个有效账户，可获得伞下日流水0.9%的奖励（赠送1000平台积分）

分公司伞下500个有效账户，可获得伞下日流水1.2%的奖励（赠送3000平台积分）

钻石股东伞下1000个有效账户，可获得伞下日流水1.5%的奖励（赠送1000平台积分）

注：服务商以上级别平级奖10%，提现50起提20的倍数，T+1到账，1%手续费

团队收入：团队管道收入，团队用户拆盲盒，都有分级奖励，按照不同等级发放对应可得的奖励。可能一天收入几百、几千、几万、几十万不等。

玩法清楚了，具体参与可获得多少奖励呢？我们举例看看：

假如购买39元盲盒，日净收39.4元，周净收41.8元，月净收51元，年净收185元；

假如购买99元盲盒，日净收100-101元，周净收106-109元，月净收130-145元，年净收465-647元；

假如购买199元盲盒，日净收201-202元，周净收214-221元，月净收260-290元，年净收930-1295元；

假如购买299元盲盒，日净收302-303元，周净收321-331元，月净收390-435元，年净收1395-1942元；

.....

以此类推，购买的盲盒价格越高，可获得的奖励就越多，净收就越多。

以上说明与例子我们可以看出，盲盒转卖模式可以为用户与平台带来很多益处。这一模式能够让用户与平台站在同一方向上，共同努力，互帮互助，从而形成用户与平台双向互惠的共赢局面。

都说商业模式能够奠定一个平台发展的基础，盲盒转卖模式就是能够为平台铺路的好基础。盲盒转卖模式与一般盲盒模式相比，既创新又稳定，既能因模式特色吸引用户，又能够靠模式的底层运行逻辑留住客户，这样的模式我们凭什么错过呢？2008年淘宝崛起，2012年天猫飞升，2016年拼多多爆火，我们已经错过了那么多，这一次还要再错过吗？

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咨询哦！

-----扩展阅读：-----

商业模式之主模式：

首先我们需要预先做一个主模式的整体布局，找出你都盈利模式，当下盈利模式、短期盈利模式、未来盈利模式。好的，接下来和大家一步步解读模式应用

一、首先你要有一个主模式都框架底层源码系统，并且具备同动模式数据相同的，且灵活应用，用都时候接上，不用都时候断开，同动模式一定要有更新换代快都框架。

## 1、推广奖励

指用户购买产品，由Ta直线往上（最多）三个层级的销售员可获得商家的一部分产品利润，最终销售员获得佣金，商家获得粉丝和裂变传播。

## 2、区域代理

平台运营者根据销售员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的销售员拥有一定比例的产品利润奖励。

## 3、店长模式

平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者，并根据推广者的业绩评定相应店长等级，分配其团队业绩红利。

## 4、gaoji奖励

是指平台运营者在原来“销售员”的基础上，把每一级的销售员再划分为多个等级，故销售员等级就细分成了“N\*N”这多个角色，销售员得到其相应等级比例的奖励。

## 5、团队奖励

是指平台运营者针对于店长身份给予的团队销售提成，按照团队销售额梯度给予对应比例的团队提成，团队的月销售额达到梯度，店长得到其相应梯度团队销售额比例的奖励。

## 6、绩效奖励

是指平台运营者每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润放入奖池，累积到一定时间后再按规则分红给店长。

我们的系统具备以上奖励机制的应用的主模式，让你放心进入项目的第一步

更多干货内容，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>