

盲盒模式出现几年了如今市场依然不错？盲盒卖货模式解析

产品名称	盲盒模式出现几年了如今市场依然不错？盲盒卖货模式解析
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

盲盒模式出现几年了如今市场依然不错？盲盒卖货模式解析

了解更多：

应用热点——微三云短视频电商优势

- 1、账号独立：主播拥有独立账号，佣金独立计算，主播+卖货佣金清晰呈现。
- 2、素材同步：商品素材可一键同步至多个应用，tigao商品图文传播效率。
- 3、全新模式：全新推出“短视频/小程序+社交电商”，卖货成交更便利。
- 4、奖励模式：多种奖励模式可灵活搭配，促成平台、主播、用户三方收益。
- 5、双重奖励：首创“主播+推广员”双重奖励，刺激主播输出更优质内容。

6、灵活组件：可搭配营销系统、分销系统、会员系统搭建商城销售体系。

应用热点——微三云5G直播系统（小程序、公众号、APP、H5多端适用，全面对接供应链）

（1）小程序：微信小程序直播,轻量化小程序直播，免liuliang、免资质，快速接入，降低直播带货门槛

小程序电商直播：适用于平台化运营，通过小程序一体化入口、主播分佣，开拓增量市场。

（2）公众号：公众号电商直播，适用于平台化运营，通过搭配云店奖励，打造万店同源直播店，快速裂变。

（3）APP：云视商，适用于教育类直播，通过多机构多主播招募，实现在线知识付费。

应用热点——直接电商全链路方案（40+应用搭配，构建线上线下营销闭环）

吸引种子用户（通过“短视频”关联商品快速筛选用户，持续导购。） 沉淀私域liuliang（结合“活码”打造个人微信（群）沉淀用户） 促进线上成交（直播+云平台电商功能组件，如：拼团） 线上线
下闭环（结合“积分商城”，直播导购线下消费，奖励积分线上兑换） 快速裂变客户（结合电商标配
“分销奖励模式”，快速裂变用户） 促进线下成交（“直播+订金+门店自提”引导用户线下体验/交易
） 丰富平台商品（对接“供应链系统”解决直播电商货源问题，tisheng平台销售额） 加强品牌认知
（结合“微官网”，以图文、视频展示品牌资讯，强化企业形象） 更多（近40种营销应用，可任意组
件搭配..）

应用热点——微三云拼商模式功能亮点

（1）奖励组合：可将推荐、团队以及区域奖励组合设计，最大化推动用户参与。

（2）快速zhangfen：通过拼团低价购买，额外奖励刺激参与，结合分销奖励快速裂变用户。

(3) 多种玩法：可自行设置随机抽奖、团长必不中、团长必中，随机改变营销策略。

(4) 额外奖励：除了拼团抽奖，还有额外现金与购物币奖励，刺激消费转化、留存。

(5) 参与有奖：用户无论是否中奖，平台都有额外的奖励，不伤人脉，参与即赚。

(6) 多种收益：商家、推荐人、参与方.....均可达到自己的目的，通过该活动收益。

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liuliang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：

微三云资源总监邹锋兴先是带领大家回顾了一遍微三云产品发展史。从2013年开始，微三云就深耕移动互联网软件研发，历经8年，已经拥有互联网最核心技术沉淀，奠定了电商系统研发的高起点。

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