

趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统 怎么运营？趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统，微三云邹锋兴

产品名称	趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统 怎么运营？趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+ 盲盒系统，微三云邹锋兴
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

[文解析 趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统
怎么运营？趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统，微三云邹锋兴](#)

导读：

盲盒的商业逻辑（1）价格低：多数盲盒采用不同组合形式、按多量低价的销售形势，降低了消费门槛。（2）利润高：盒内产品实际都是大规模标品，只是根据规划设计换个组合而已，这类产品成本极低，具有较高的利润空间。（3）复购率：为了“积攒成就感”，消费者多半会持续复购，甚至会“端箱”购买。（4）流通通畅：由于成套组合的需要，跟支付宝的“副卡”一样，自然形成了一个成熟的二手交换市场，这解决了“闲置浪费”问题，形式上减少了人们的参与压力。

今天给大家分享的是盲盒系统成品源码搭建。

[趣拆APP玩法模式+拆盒吧系统源码+盲盒系统趣拆APP玩法介绍](#)

[趣拆APP玩法介绍：](#)

抢盒子一共10个档位，加价20元递增(88-108-128-148.....288)

随机匹配，可能抢到88元盒子，也可能抢到288元盒子，抢到多少支付多少。

每人每天多可抢到150个盒子！

每抢到一个盒子有10元收益，不管抢到哪个价格的盒子，都是10元纯利润。抢到1个盒子，收益10元，抢100个盒子，纯利润1000元。

如果抢到288的盒子，不能转卖，必须拆盒，拆盒是实物商品，直接发货，不用担心赔本，这个有机制，288的盒子每抢到一百个里面多只有2个288盒子，那我们抢一百个盒子收益为1000元，除掉2个288，还剩424元！

这就意味着，我们每抢一百个盒子为一轮，一轮就能赚424元，另外还白嫖2件盲盒商品真实产品发货回家！

举例：

比如我花了88元抢了一个盒子，要怎么赚钱？

有意思的点来了，我们明天可以加价20元(有转卖卡抢到就可以直接点转卖，下一场就可以卖出)，也就是88元抢到，108元卖出去，平台抽10元佣金，我们到手98元，纯赚10元！

那就有人就问了，这卖得出去吗？谁要？这个完全不用担心，会有大量的人去抢你的盒子，因为他抢到了，他也可以加价20元卖出去，我们现在每天盒子供不应求！

直到这个盒子增长到288元停止，然后主要由团队长去消耗掉，为什么是团队长去购买消耗呢？因为团队长的推广收益提现是有任务的，如果你是团队长，团队收益赚了500元，那你必须去买一个288元的盒子，相当于赚了212元！

简单可以理解为团队长的推广收益变相降低，但终收益还是非常可观！这样形成良性循环，大大减少泡沫，当盲盒溢价到288元可以说对于平台没有造成一丁点的泡沫，所以项目更加能循环长久运营！

动态收益：

团队中玩家每抢购一单，你将获得1个积分，积分每晚10点后结算，每天晚上12点前一定领取，过了12点就清0了！根据积分数量不同，兑换金额不同，0-30积分价值3元一积分，参照下图，以此类推。

这个模式没有等级，但积分分为7个档位，我们可以理解为7个级别，团队推广收益存在级差，平级拿10%奖励，每个团队长应该都理解级差的含义，老生常谈了，这个就不过多去解释。

后需要注意的细节：

经销商是什么？

邀请3个有效好友成为经销商，才能领取推广收益，如果你不喜欢推广只是自己玩，就可以忽略经销商。

帮抢卷是什么？

帮抢卷是平台自动帮你抢盲盒的道具，每人每天可以看广告免费领150张。

帮抢券使用规则？

帮抢券共6个选项，可单选或多选。数量分别为：1张、2张、5张、10张、12张、20张。

举例说明：

【单选】

如你只勾选了5张帮抢卷，抢购结束后会出现0或抢中5个盲盒，只有这两个结果，单选以此类推。

【多选】

如你同时勾选了1张和2张，抢购结束后会出现以下四种可能：

没抢中0

抢中1个盲盒；

抢中2个盲盒；

抢中1+2=3个盲盒

抢到盒子60分钟内不付款每个盒子扣15元违约金，10块给平台，5元给卖盒子的用户，所以抢到盒子别忘记付款！

转卖卡是什么？

转卖卡获得方式需要推广，自己的直推好友每使用帮抢卡去预约抢购（无论是否抢中）你都会获得一张转卖卡，有转卖卡当天抢的盲盒，当天可卖！

你点了转卖后，盲盒是下一场才会卖出，每天三场的抢购时间是固定的，下午1点，下午5点，晚上9点。举例：如果你是1点后点的转卖，那么5点场你的盒子被别的玩家买走，5点后点的转卖，那么9点场你的盒子被别的玩家买走，以此类推。

结语：

盲盒的消费心理逻辑（1）激发好奇心：盲盒最直接的购买动机就是其人为制造的神秘感、稀缺性，这激发了精力旺盛的年轻人去探索、发掘这类未知物品、低概率物品的好奇心。（2）体验惊喜感：拆盒本身具有一定的体验性，而当消费者获得具有独特属性的产品时，又在消费和拆箱过程中得到了自我满足和社交满足。（3）满足占有欲：对于很多消费者而言，拥有一件自己喜爱的物品，不仅可以作为陪伴，也可满足自己心理层面的占有欲[7]。（4）具有互动性：一些概率性盲盒的消费，是一个持续的购买攒积的过程，这产生了商家与消费者的持续强互动关系。（5）社交娱乐性：稀缺的盲盒不仅可以彰显个性，也让年轻群体有了一定的共同话题基础，因此较强的社交属性、娱乐属性。故而，盲盒的购买往往吸引年轻人扎堆消费。（6）成瘾性：盲盒的“分层概率”设计机制，容易让人受“成功欲、攀比心”的激励而成瘾，并盲目投入与收益严重不对等的消费。