

## 消费盲返，实现流量与复购的双赢，可以结合哪些模式？

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 消费盲返，实现流量与复购的双赢，可以结合哪些模式？       |
| 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 | 产品:积分商城会员商城<br>属性:源码定制<br>地区:东莞 |
| 公司地址 | 广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室       |
| 联系电话 | 19957968337 19957968337         |

### 产品详情

还在为电商平台的营销模式而头疼？想要找到一种能够让用户主动复购，还能吸引更多流量的方法？

消费盲返模式适用于各个行业和领域，无论你是做什么类型的产品或服务，只要你有优质的产品和合理的利润空间，都可以用这个模式来实现你的营销目标。

#### 消费盲返的玩法

你把它当成盲盒，比如用户A购物99元，获得100个盲盒，用户B购物时，用户A得一次开盒机会，用户C购物时，用户A再得一次开盒机会，以此类推，直到100个盲盒开完。

小伙伴们可能会有疑问，这种模式会让平台亏损吗？

其实不然。消费盲返的核心逻辑在于，平台会根据每个商品的利润空间，将一部分利润回馈给消费者，以盲盒的形式进行分配。

比如，一个售价100元的A商品，假设其利润为50元，那么这50元将被平均分配到100个盲盒中，每个盲盒平均价值0.5元。而对于售价300元的B商品，假设其利润为200元，那么这200元将被平均分配到100个盲盒中，每个盲盒平均价值2元。

由此，平台在实施消费盲返模式时是不会亏损的。由于每次购物的商品可能不同，因此开出的盲盒额度也是无法预估的，这就是所谓的“盲返”。

盲返如何结合其他模式？

盲返的目的在于引流、活跃客户，真正能让消费者获利的，是后续模式的变现。

### 1.结合分享购——送团队

平台产生订单时，给下单人赠送团队，每个订单向下分配5个订单，直到分配满6层。

例如：

订单1向下分配2、3、4、5、6

订单2向下分配7、8、9、10、11

订单3向下分配12、13、14、15、16

如图所示，以此类推.....

当订单分配满6层后，预计将产生2万个订单。每个订单每月为你产生1个盲盒，假设每个盲盒平均价值2元，那么可获得 $2万 \times 2元 = 4万元$ 。只要订单持续下单，每个月你都会有类似的收入。

这种结合模式可以极大地刺激消费者的复购行为，简单易操作，非常适合各类企业和新手尝试。

## 2. 结合嗨购——送升值机会

嗨购模式的核心是可以打通线上和线下商家，然后产生贡献值和嗨呗，由贡献值拉动消费，促进嗨呗的升值，然后将嗨呗反哺给用户，形成生态闭环。

由于嗨购模式中，共享值是零成本的，所以可以无缝对接盲返，也就是消费者获得盲盒奖励的同时，还能获得嗨呗的奖励，有机会获得更大的升值空间。

除了以上模式外，盲返还可以结合链动2+1、拼购、泰山众筹等模式，具体的方案细节可以私信小编。