

基于区/块/链技术的自盒版权保护:保障创作者权益，促进创新与发展？商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统

产品名称	基于区/块/链技术的自盒版权保护:保障创作者权益，促进创新与发展？商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统
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

基于区/块/链技术的自盒版权保护:保障创作者权益，促进创新与发展？商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统

前言：

微三云分享：如果你买的系统，只有少量的功能模块，那么等你做大了，你就要找原来的开发公司去开发增加应用功能，那么这个新增的定制开发费用将非常的高，甚至受制于系统底层的架构无法定制无法实现你想要的功能，更恶劣的情况也会有，比如开发公司都倒闭了或者开发你这个项目的团队解散了，他们又要重新熟悉你原来的代码再进行开发，那个成本是非常的高的，微三云系统具有100多种应用模式供选择，比如2021年下半年更新的热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式。基于quchenshi数字化能力的提升以及对消费者提供的优质购物体验，许多美妆护肤品牌同样从quchenshi云店O+O平台策略中获益。依托于整个O+O的生态和1.9亿的大数据的人群，使得如今的quchenshi不再只是一个2C销售渠道，而是一个可以为其他品牌提供精准数字化营销的媒介平台。帮助品牌更好地进行人群沉淀、人群运营，人群扩容，最后带来销售增长的一个闭环生态。

什么是盲盒？

我们大多数人在购买东西时，都会先选中产品，然后在付款。而盲盒却颠覆了我们的购物形式，在购买之前我们并不知道里面是什么。盲盒并没有特定的官方定义，简单来说，就是你买了一个系列里面的产品，打开盒子之前你不知道自己买到的到底是哪一个。这就跟我们在手机里抢红包一样，是一个拼人品的游戏，打开的瞬间伴随着惊喜与失望。

这种盲盒的售价并不高，每个39元到69元之间不等。对于大部分消费者来说，购买盲盒毫无压力。同时，不断更新的系列小玩具虽然并没有什么实用意义，却靠着萌萌的外表和高段位的吸金手段成为了年轻人们的潮玩新宠了，线上盲盒商城，产品总是供不应求；线下的盲盒店里，到处挤满了人，甚至排起了长队。

线上盲盒商城共有4种运营模式：

第一个是普通盲盒玩法：

挑选开盒 —— 抽中奖品 —— 中奖发货

直接销售盲盒，盲盒商品可以自定义，例如：手办盲盒、潮玩盲盒，百货盲盒，数码产品盲盒，化妆品盲盒等，通过直接售卖各种款式的盲盒来赚取商品的一个差价，微诺提供一件代发渠道。模式的核心就是现在的人都喜欢新鲜事物也爱赶潮流，拆盲盒会给人带来很大的惊喜感和满足感，带着目标去拆，拆了一个就想着下一个，就像上了瘾一样难以摆脱

第二个是幸运盲盒玩法：

基础奖励

挑选开盒—— ——中奖发货

zhongji大奖

在幸运盲盒平台上展示出明确的诸如手机、笔记本电脑、吸尘器等有价值分量的奖品。根据大奖的成本价设置不同的中奖比例，通过低价抽奖的方式促进众人一起参与幸运盲盒抽奖。

简单来说就是用户在平台上花低价，众筹来抽取一定概率的大奖，如果用户没有抽中奖励，平台会给这些用户发放一定数量的纸巾奖励，给用户一定的保障。同时用户如果不想要实物商品，也可以直接由平

台方现金回收。项目核心在于用户可以用小钱进行抽奖，有概率能够以小博大，通过小额投入获得超高回报，非常容易产生消费惯性，从而产生超高复购率，进一步为平台方创造持续超高利润。

第三个是集卡盲盒玩法：

挑选开盒—卡片存储—卡片交易—集齐兑奖

从小时候吃方便面集水浒卡，到15年春节支付宝集福，再到王者荣耀兑换“凯”，还有OFO“厉害了我的国”。集卡活动从实体到线上，从十几年前到现在，一直作为一大活动利器，经久不衰。各个活动的目的虽不同，但其背后的逻辑终究是共同的，获取liuliang获取利润。用户集的每一张卡都是需要抽奖购买的，我们可以通过设置集齐卡片的难度，来赚取商品中间的一个差价，同时系统也会设置用户之间互相买卖的环节，促进用户在各大网络平台中的讨论或交易，扩大盲盒平台知/名度。当然如果用户想不花钱来集卡的情况下，就需要邀请大量身边的朋友进我们的平台，所以集卡模式，不仅仅可以赚钱还可以更快的帮我们获取liuliang，用户实现快速的裂变。

第四个是线下盲盒玩法：

现场开盒— ——现场赠送

线下销售盲盒，商家可以根据自己销售的主体产品来自定义线下门店盲盒的内容，例如：大餐盲盒、彩妆盲盒，奶茶盲盒，家电盲盒，乐园门票盲盒等，当场抽中，立即兑现。商家通过超低价的线下直售方式，给客户带来了一个亲临的盲盒体验感。同时商家也可以通过设置中奖的概率，来赚取商品的差价。

模式的核心就是在现实生活中给足了客户亲临的体验感。抽中送大奖，抽不中送基础奖励，商家没有亏损，客户也觉得没有损失。无论是对商家还是对客户来说，线下盲盒相较于线上盲盒都更加方便实惠。

关于法律风控问题

我们平台玩法完全正规合法，基本逻辑在于用户本身所有的行为在于获取商品，通过赠送或者充值的积分进行抽奖获取赠送商品，而不是直接用现金抽奖获取quxian金回报，本质上属于一种抽奖促销行为，各大超市或者电商平台也经常采用相同促销玩法。

线上盲盒商城项目优势分析

- 1、盲盒属于蓝海项目，目前小程序商城项目不多，能够覆盖全网，市场大，不被区域所限制
- 2、投入低，回报高，高利润率，高复购率，95后00后客户粘性比较强
- 3、项目正规稳定可持续，运用免费和付费推广，liuliang稳定，有积累
- 4、付费+免费+软件推广，简单复制，易上手，普通用户就可实现快速裂变
- 5、所有用户直接在线支付，收益提现秒到账，用户随时随地都能玩
- 6、一台电脑，一部手机就能操作，没有场地团队要求，一次投入后续零成本运营

如今，品牌们已经嗅到了盲盒营销的红利，旺旺先行一步，推出了56个民族罐，就是随机的民族罐牛奶，销量非常可观。其他品牌还会在此基础上开发出什么好玩的操作呢？我们拭目以待！

详解一个2022年将火的盲盒电商玩法方案

您是否有这样的困惑：一个模式玩了三个月半年后就走不动了，平台吸引不了新用户，老用户也在不断流失，难以形成用户链？我在电商行业已有7年时间，总结我个人的经验，一个模式它不可能走一辈子，就如这半年以来的“拼团中奖模式”，基本到目前为止已处在饱和状态。从1.0拼团到4.0拼购时代，从1.0分销到各种个人，团队，区域分销等奖励模式，它都不断在变。所以用户也喜欢玩新的模式，那作为操盘者更要思考更多新模式出来，让用户也真正买到好产品，赚到钱。当然做平台也好，操盘者的起心动念很重要，真正为民，以产品为中心，产品为驱动力，模式为辅导性，不要走偏了。所以做好一个平台，供应链货源也很重要。

微三云盲盒电商解决方案

为顺应市场趋势，实现平台销售额的tisheng，现推出基于社交电商的【盲盒活动】，参与者不仅有机会以超低价格买到产品，还能通过平台的人性化激励机制让发起者和推广者获得奖励；消费者不仅可以体验盲盒购物的乐趣，还有机会赚零花钱。

一、由平台设置活动规则，需要有盲盒券才能参与。发起者在商城可以30元现金+盲盒券的方法参与发起盲盒活动，然后可以分享给好友，或者平台的用户主动参与进来。参与者需要支付平台设置的5元，若盲盒中奖了，可以提货优质产品或者获得198的盲盒券；若是未中奖获得99元的盲盒券。

如何发起盲盒活动？如何发起盲盒活动？

- 1.消费者必须拥有盲盒券才能发起活动；
- 2.发起活动需支付：30元+69盲盒券；（价格都是平台自定义设置）
- 3.发起者不能开自己的盲盒；

二、如何参与开盲盒？

- 1.参与者每开一次盲盒需支付5元；
- 2.每个消费者可以开多次盲盒；

三、【举例】盲盒发起者 / 推广者收益点

发起者：7次“回本”，24次“小赚”

参与者每花5元开一次盲盒，发起者可获得4.5元；

如果参与者在第7次开中盲盒，发起者则可获得31.5元；

如果参与者在第24次开中盲盒，发起者则可获得108元；

推广者：推荐参与，坐等奖励

1) 推荐发起者每成功发起一次盲盒活动，产生10元的

分销奖励：直接推荐人(推广员)可获得4元；团队长可获得6元;

2) 推荐参与者每支付5元开一次盲盒，可获得0.5元。

=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

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，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云营销总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：9年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

微三云集团 业务范围

我司专业开发APP公众号 小程序链上Dapp分销模式定制

八大主营业务：

【1】为各种平台操盘手快速上线各种热卖分销模型和返利模型平台系统，全部现成源码快至2天上线

特色：800多个创新模式同一底层，数据互通，组合使用千变万化：包含所有热门的运营模式，如消费增值模式，消费返利模式，链动2+1模式，泰山众筹模式，排队返利模式，广告电商模式，艾/倍/生七星创客模式，永倍达直销分红模式，嗨购模式，乐分享模式，城市酷选模式，推N返一，代言人合伙人模式，消费盲返模式，卷轴模式，竞拍寄售，拓友模式，绿色通证积分释放模式，循环购模式，双轨对碰模式，七人拼团模式，永/春/堂直销模式，红包森林模式等等

【2】为电商平台提供合规出入金+税/务合/规+去/泡/沫等解决方案

腾讯联盟链NFG数字藏品系统+青岛文交数艺通NFG专版：NFG虚实结合NFT发行+NFG增值模型+合法NFT交易所，彻底解决平台合法出金、税收合规、平台消泡沫和支付入金问题

【3】为各种传统企业转型新零售，提供各种新零售模式系统或定制开发

如货架新零售，服务点新零售，门店新零售，云店新零售，智慧新零售，品牌新零售，社群新零售，社区新零售，S2B2B新零售，S2B2C新零售，微商新零售，社交新零售，直播新零售，短视频新零售，拼团新零售，盲盒新零售，运费奖励新零售，等等

【4】为各种平台提供自营社交聊天工具+多平台孵化+会员私域liuliang运营+liuliang变现解决方案

超级App社交钱包多平台运营系统：解决平台微信社群风控，自建安全聊天工具，点对点交易封卡，多平台会员互通，liuliang变现，原生APP上架应用市场等问题

【5】为品牌公司或者供应链公司打造生态运营矩阵

供应链系统源码：API多平台一件上架产品，多平台同一后台一件代发，系统赋能及产品赋能，多厂家入驻，上游供应链招商，下游电商平台及集采招商等解决方案

【6】为DAPP运营团队提供技术定制+经济模型升级：

爆火的各类DAPP定制：SWAP+挖/矿+DeFi+各种增值模型+各种分红模型+各种分销返利源码

【7】为AI人工智能创业团队提供各种AI软件工具赋能

各类Ai人工智能系统源码，Ai问答，AI智库助理定制，Ai机器人训练，Ai无人直播，Ai视频智能混剪系统源码

【8】助力年轻人创业，各种热门赚钱软件开发

各类douyin广告赚钱小游戏，微信小程序广告小游戏，穿/山/甲广告变/现游戏app，短剧分销系统，Cps分销系统

结语：

微三云提供新零售系统（daili+社交电商+货架，线上线下融合新零售）源码部署

公众号、小程序、H5、APP...线上线下随时体验购物

邀请、分享、营销...多场景触发，促进用户

设置不同身份、权益激励用户分享产品，裂变获益

设置晋升门槛，tigao卖货效率，加速资金回笼

推广奖励、店铺奖励、区域奖励、绩效奖励...

多种奖励加速卖货

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、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式...社交营销工具促进传播。

微三云软件系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。380多人的技术研发团队支持和服务。

前言：

什么是盲盒？

线上盲盒商城共有4种运营模式：

第一个是普通盲盒玩法：

挑选开盒 —— 抽中奖品 —— 中奖发货

第二个是幸运盲盒玩法：

基础奖励

zhongji大奖

第三个是集卡盲盒玩法：

挑选开盒—卡片存储—卡片交易—集齐兑奖

第四个是线下盲盒玩法：

现场开盒— ——现场赠送

关于法律风控问题

线上盲盒商城项目优势分析

- 1、盲盒属于蓝海项目，目前小程序商城项目不多，能够覆盖全网，市场大，不被区域所限制
- 3、项目正规稳定可持续，运用免费和付费推广，liuliang稳定，有积累
- 4、付费+免费+软件推广，简单复制，易上手，普通用户就可实现快速裂变
- 5、所有用户直接在线支付，收益提现秒到账，用户随时随地都能玩

详解一个2022年将火的盲盒电商玩法方案

微三云盲盒电商解决方案

如何发起盲盒活动？如何发起盲盒活动？

- 1.消费者必须拥有盲盒券才能发起活动；
- 2.发起活动需支付：30元+69盲盒券；（价格都是平台自定义设置）
- 3.发起者不能开自己的盲盒；

二、如何参与开盲盒？

1.参与者每开一次盲盒需支付5元；

2.每个消费者可以开多次盲盒；

三、【举例】盲盒发起者 / 推广者收益点

.发起者：7次“回本”，24次“小赚”

参与者每花5元开一次盲盒，发起者可获得4.5元；

如果参与者在第7次开中盲盒，发起者则可获得31.5元；

如果参与者在第24次开中盲盒，发起者则可获得108元；

推广者：推荐参与，坐等奖励

1) 推荐发起者每成功发起一次盲盒活动，产生10元的

分销奖励：直接推荐人(推广员)可获得4元；团队长可获得6元;

2) 推荐参与者每支付5元开一次盲盒，可获得0.5元。

微三云集团邹锋兴：

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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：邹锋兴（负一层电梯直上506）

微三云集团 业务范围

我司专业开发APP公众号 小程序链上Dapp分销模式定制

八大主营业务：

【1】为各种平台操盘手快速上线各种热卖分销模型和返利模型平台系统，全部现成源码快至2天上线

【2】为电商平台提供合规出入金+税/务合/规+去/泡/沫等解决方案

【3】为各种传统企业转型新零售，提供各种新零售模式系统或定制开发

【5】为品牌公司或者供应链公司打造生态运营矩阵

【6】为DAPP运营团队提供技术定制+经济模型升级：

【7】为AI人工智能创业团队提供各种AI软件工具赋能

【8】助力年轻人创业，各种热门赚钱软件开发

结语：

微三云系统更新优势：

平均每周上十个应用小版本迭代，比如2021年下半年更新的热销的思购臻选秒杀模式、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、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，广告电商模式等应用营销模式，每个月若干个应用大版本迭代，每月平均都要增加2-3个新应用。“所有的品牌企业将来势必都是科技企业，势必是数字化企业，势必是以数字来驱动的平台型企业。”微三云商学院院长麦超两年前在零售论坛上的预判已经成为事实。

笔者认为，头部的零售企业在数字化进程当中势必会成就龙头地位，它们将天然形成平台化的布局。它们原来只是借助别人的场，搭建自己的数字化能力，当它所有的能力都具备了，它们就会变成一个给别人来提供服务的生态。这一点在quchenshi云店模式上得到完美验证。

