

# 盲盒转卖模式:电商平台提升用户活跃度的新手段？商业思维+电商运营+软件开/发+微三云邹锋兴分享

产品名称	盲盒转卖模式:电商平台提升用户活跃度的新手段？商业思维+电商运营+软件开/发+微三云邹锋兴分享
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

盲盒转卖模式:电商平台提升用户活跃度的新手段？

前言：

随着时代的发展,消费方式也在不断地发生变化。近年来,一种名为“盲盒”的新型消费形式在市场上悄然兴起,并且经久不衰。那么,为什么这种看似简单的购买与转售的商业模式能够在市场上持续火热呢?今天我们就来探讨一下。首先,我们要明白什么是盲盒及其运作模式。顾名思义,“盲盒”是一种消费者无法预知其中商品品类、品牌及价值等信息的包装盒子,只能通过购买并打开后才能得知具体内容。而它的运作模式主要是依靠电商平台进行销售以及提供一个便捷易操作的转卖系统供用户出售自己已购得的商品。这两者相辅相成,构建了一个完整的商业生态链。

对于为何盲盒能获得长久的生命力,在我看来主要有以下几个原因: 第一点:满足猎奇心理。人类天生对未知事物充满好奇,而盲盒正好利用这一点激发消费者的购买欲望。每个盲盒都像是一次探险旅程,你永远不知道下一个会遇到什么惊喜或者惊吓。这样的不确定性反而增加了产品的吸引力,使得人们愿意反复尝试甚至上瘾。 第二点:追求新鲜感和刺激感。由于每次购买到的产品可能是全新的也有可能已经使用过一段时间的二手产品,所以开箱的过程就充满了悬念。在某种程度上说,它类似于赌博的心理效应,总让人怀揣着一夜暴富的梦想继续投入更多的资金去尝试自己的运气。 第三点:社交属性。现今的社会环境里,越来越多的人开始注重个人的情感表达与沟通交流。而在盲盒经济中,不论是买家还是卖家都可以借此机会分享彼此之间的喜悦或失落,形成了一种特殊的社群文化。不仅如此,许多商家还会定期举办线下活动加强用户的粘性,提升他们对品牌的认同感。

最后但同样重要的一点:投资理财的需求。有些限量版或者是具有收藏价值的品牌盲盒在二级市场的价格可能会翻倍上涨,这就吸引了不少投资者的目光。他们抱着赚取差价的心态参与买卖,进一步推动了整个行业的发展壮大。

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，二者不可缺其一。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.每款商品盲盒每天最多可购买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？

想了解模式详情或寻求合作请联系小编哦！直接扫码加微信即可免费商业模式设计同时有机会获得更多优惠。

结语：

总的来说，虽然盲盒表面看起来只是一个小小的玩物，但它实则涵盖了心理学、经济学等多个学科的知识体系。只有把握住人性的本质需求，才能够真正地zhanlingshichang份额并且长期稳定发展下去。因此可以说，只要还有人需要寻求刺激、追求新鲜感、渴望情感寄托或是希望通过智慧和胆识获取财富的机会，那么盲盒这一概念就不会轻易消亡。在未来相当长一段时间内，我们仍然可以期待这个领域将会给我们带来更多精彩的故事和无限的可能性。