

盲盒模式为何能成为平台发展的基础?软件开/发服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析

产品名称	盲盒模式为何能成为平台发展的基础?软件开/发服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析
公司名称	微三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

盲盒模式为何能成为平台发展的基础?

盲盒模式+盲盒转卖模式+电商运营思维+软件开发+微三云邹锋兴分享

前言：

随着社会的不断发展与进步，消费方式也在不断地更新迭代。近年来，一种名为“盲盒”的新型销售模式悄然走红，并在众多消费者中积累了极高的renqi。尽管盲盒模式已经问世数年，但它的市场热度依然不减当年，这不禁让我们深思：为何这种独特的营销手段能够在竞争激烈的市场上持续焕发活力？首先，我们要明确什么是盲盒模式。简单来说，盲盒是一种随机性极强的售卖方式。消费者购mai时无法预知产品的内容，只有打开包装后才能揭晓其中的商品。这一新颖的形式给消费者带来了未知的惊喜与期待感，极大地激发了人们的购mai欲望。其次，盲盒模式的成功离不开它所倡导的收藏文化。许多品牌会在一个系列内推出多个款式，而每款产品的独特性和稀缺性使得消费者愿意花费时间和精力去收集齐全套系。这样一来，原本单一的产品通过盲盒模式得以实现更多的组合与搭配，从而tisheng了商品的价值空间。此外，社交媒体的发展也为盲盒模式提供了强大的传播动力。从朋友圈到短视频平台，无数年轻人乐于分享自己开箱盲盒的过程以及收获的喜悦。这样的口口相传效应让更多人对盲盒产生了浓厚的兴趣，并纷纷加入这场趣味盎然的游戏之中。当然，在探讨盲盒模式经久不衰的原因时，我们不得不提及背后的经济因素。对于商家而言，盲盒不仅可以提高单品利润，还能有效带动其他产品的销售；而对于

消费者而言，虽然购mai过程中会承担一定的风险，但是也有机会以较低的价格获得高价值的商品，因此双方都能从中获益。

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，二者不可缺其一。盲盒转卖模式通过购mai盲盒为核心，主打消费+转卖一条龙服务，通过优惠价购mai盲盒与购mai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mai10次，全天可以购mai，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mai39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mai99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mai199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mai299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mai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？

结语：

总的来说，盲盒模式之所以能在市场上长盛不衰，得益于其将创新、娱乐与实用相结合的特点。然而，作为一种新兴事物，我们也应理性看待盲盒现象，避免盲目跟风或者过度炒作。只有这样，盲盒市场才能够更加健康稳定地发展下去。

扩展阅读：

为什么选择微三云呢？

公司注重集团化发展及品牌国际化。经历10年深耕，微三云先后投资的公司近20家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。目前，全球合作服务企业超过30万+。

因为微三云结合了云平台：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、app、h5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：200+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。

结合超级云app：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

多销售模式：支持和saas销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。