

# 讲解盲盒转卖：低门槛、高收益的投资新选择？商业思维+系统搭建+软件开发服务，微三云麦超分析

产品名称	讲解盲盒转卖：低门槛、高收益的投资新选择？商业思维+系统搭建+软件开发服务，微三云麦超分析
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

讲解盲盒转卖：低门槛、高收益的投资新选择？商业思维+系统搭建+软件开发服务，微三云麦超分析

前文引言：

微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层级。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。

小编介绍:

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适

的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

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12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

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hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

盲盒转卖模式+商业模式设计+软件开发服务

盲盒大家都听说过吧？那么盲盒转卖又有多少人知道呢？

不知道也没关系，因为这是只有内部人士才知道的新模式。

近些年盲盒模式持续爆火，越来越多的人才遇到盲盒电商中。盲盒也因此被开发出多种多样的玩法，有的将盲盒与拼团结合起来，有的将盲盒与众筹结合起来，还有的将盲盒与会员制结合起来.....与以上这些玩法不同，新研发的模式将盲盒与转卖系统结合起来，一条龙服务让消费者放心又省心。

那么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，二者缺一不可。盲盒转卖模式以盲盒为核心，主打消费+转卖一条龙服务，通过优惠价买盲盒与买盲盒的一系列后续服务给予用户更多奖励，以此刺激用户积极参与到盲盒活动中，吸引用户留存分裂，达到平台既定的流量与业绩。

那么盲盒转卖模式具体是怎么玩的呢？我们以米克盲盒为例介绍一下：

玩法介绍：

I 盲盒有7种不同价格：39元、99元、199元、299元、599元、1999元、9999元

I 开启盲盒，产品满意可选择提货，产品不满意也可以选择转卖

I 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）

I 每款商品盲盒每天可购买10次，全天可以购买，每天定量发布盲盒数量

I 每日抢购转卖，次日货款到账

I 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：

I 会员分享1人可获得日流水0.3%的奖励

I 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）

I 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）

I 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）

I 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）

I 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，净收入就越多。

盲盒转卖模式与别的盲盒模式区别在于，盲盒转卖模式从买盲盒、开盲盒、转卖盲盒到赠送盲盒，一条龙服务为消费者省去许多精力。这种模式站在消费者的角度，切实为消费者着想，很大程度上减轻了消费者购物之后的烦恼，消费者就会愿意留在平台，平台的消费者多了，业绩高了，回馈给消费者的奖励也就多了。

2008年预示某宝大火无人不在意！

2012年预示某猫爆火也无人相信！

2016年预示某多多一炮而红还是无人跟从！

2023年预示盲盒转卖将成流行模式！这一次别再错过！

小编从事电商行业多年，见过许许多多的平台与模式，哪些可以火，哪些火不起来，小编一眼就能分辨出来。以小编多年的工作经验判断，2023年将会是盲盒转卖的一年，想要赚钱的老板这次真的不要再错过了。小编手里有好些咨询渠道与合作平台，想要起盘赚钱的老板可以向小编留言获取哦！

扩展阅读：

微三云分享：新零售“集团多租户模式”可以实现集团整体 IT 系统的统一，数据的串联和集中管理；新子品牌，新业务的系统快速部署，数字化资源的复用，大大降低集团的 IT 成本。集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，存在两大难点。一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？微三云系统预留多种端口，一来方便平台进行全场景运营，更好地获得会员，二来能避免单一端口被微信等渠道封杀的风险，每增加一个端口，相当于前端重新开发一遍，这个费用是蛮高的，如果你买的系统没有预留多种端口，那么后续推广的时候将非常被动。