

# 盲返式电商营销策略：创新返利机制，赋能品牌长远发展？电商系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云商业思维

产品名称	盲返式电商营销策略：创新返利机制，赋能品牌长远发展？电商系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云商业思维
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

盲返式电商营销策略：创新返利机制，赋能品牌长远发展？电商系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云商业思维

### 重要介绍：

微三云是一家以电商软件开发为核心，为企业提供多方面整合的电子商务解决方案和技术服务的国家高新技术企业。公司研发总部位于广东东莞。微三云在电子商务软件和互联网技术领域经验zishen，历经多年市场实践已研发出具有自主知识产权的新零售智慧电商生态系统、B2B2C多用户商城系统、B2C商城系统共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式、直播商城系统、O2O门店系统、B2B商城系统、APP商城系统、微商城小程序系统、收银系统、骑手配送系统、跨境电商等电子商务软件系统。并取200多项著作权及相关证书。

## 盲返模式剖析+电商运营+商业思维

现在市场上的新兴电商平台基本上都是在用营销模式带动产品销售，像传统的优惠、团购、砍价等等的营销方式已经很难打动消费者了。目前的新兴电商平台基本上用的是消费返利这一套，很多人都知道消费返利这种类型的营销模式，但是用户消费之后怎么去返这是一个很大的问题。返利这块做得好事半功倍，做不好后患无穷。

现在小编带大家了解一个趣味性很高的电商营销模式——盲返模式。

但其实这个奥秘就还是在于消费返利，但为什么叫做“盲返”呢？意思就是不管你在商城中买了一个什么样的东西，也不管你花了多少钱，只要是你下单成功之后，你就可以享受你后面下单的那100人相应的返利。

消费盲返的表现形式：

你把它当成盲盒，比如小美购物99元，获得100个盲盒，小张购物时，小美得一次开盒机会，小李购物时，小美再得一次开盒机会，以此类推，直到100个盲盒开完。

这是不是有点意思？这个是怎样的一个模式呢？具体怎么玩的呢？

不管是什么产品，也不论是什么价格的，只要在商城购买了，下单后，在A用户后面的100位用户下单都会给A用户发放奖励。

而且这个奖励是平台拿出来的，是依据平台利润来进行调配，随机返现的。什么意思呢？就是平台也不知道后面的用户下单会给你返现多少。

消费盲返简介：

消费盲返模式，这一融合了消费与游戏化元素的新兴电商策略，以其独特的魅力和潜在价值，在电子商务领域引起了广泛关注。该模式的核心精髓在于“盲返”，消费者在正常购买商品后，会在随后特定数量的订单中获得一个未知数额的返利，犹如开启神秘盲盒般充满期待和惊喜。

盲返是不是就是分销呢？

这个盲返是跟分销没有任何关系的，不要看这后面是100笔订单都跟你有关系就认为是传销什么的，因为不管是分销还是传销，底层的逻辑是要拉人消费，但是盲返的话是不需要的，是你消费之后，就可以拿到返利。消费盲返的核心逻辑，平台会亏损吗？当然是不会亏损的，因为每个商品都是扣除成本以后再分配的，比如A商品售价100元，利润50元，那就用50元分装成100个盲盒，平均每个0.5元；B商品售价300元，利润200元，分装成100个盲盒后，平均每个2元。由此可以看出，平台是不会亏损的。由于购物的商品不一样，每次开出的额度也不一样，购买者无法预估自己的收益，所以称之为“盲返”。

消费盲返玩法解析：

要玩转消费盲返模式，首先，消费者需在电商平台上进入“盲返专区”，根据个人喜好挑选并购买心仪商品，整个过程与其他普通网购并无二致，操作简便易行。

其次，一旦交易达成，消费者即自动获得一次盲返资格，该资格依据消费者的下单时间顺序，在后续指定数量的订单中触发。这意味着，消费者的每一笔有效订单都可能成为他人返利的“种子”，同时也孕

育着自己未知的收益。

接下来，消费者在日后的登录过程中会怀揣期待，每一次刷新页面都可能带来意外之财，这种心理上的紧张与兴奋无疑增强了消费者对平台的粘性和关注度。

最后，当满足条件的后续订单结算完成后，消费者将随机获得一个返利金额，金额大小不定，既可能是小额实惠，也可能是一笔可观的奖金。这种结果的不确定性所带来的刺激感，远超传统固定的返利模式，使消费者乐此不疲。

例如，假设某商品在扣除成本后，商家预留20%的利润，其余80%作为盲返红包分配给前100位购买该商品的用户。这样，消费者每下一单，理论上就有机会在随后的100个订单中随机抽取一个红包。由于红包金额的不可预测性，消费者如同拆解盲盒般充满好奇和乐趣，吸引了大量用户积极参与。更有甚者，若累计获得的红包总额超过最初消费额，消费者就仿佛实现了“免费购物还赚钱”的理想状态，自然而然地更倾向于选择此类具有盲返模式的平台进行消费。

消费盲返模式的优势明显：

1. 提升用户体验：通过融入游戏化设计，盲返模式极大地丰富了购物体验，增强了用户参与感，使得消费过程更具趣味性。
2. 激发复购行为：返利的不确定性引发用户的好奇心和挑战欲，促使他们在享受购物的同时，不断尝试获取更高额的返利，从而有力地促进了复购行为的发生。
3. 降低营销成本：消费者为了追求更大规模的返利，往往会主动邀请身边的朋友一同参与，由此为平台带来了低投入高回报的用户增长效应。
4. 增加平台黏性：盲返模式使得用户在购物结束后仍有足够的理由继续关注平台，大大提升了用户对平台的忠诚度和使用黏性。

该模式尤其适用于快消品、线下服务类商家以及高复购率的产品行业，这些商家可以通过盲返模式有效提高销售业绩，并给予消费者独特的购物体验。未来，随着市场环境的变迁和技术的迭代升级，消费盲返模式有望在全球范围内得到更加深入和广泛的应用与发展。

附：消费盲返可以与其他模式结合吗？

可以的，这个模式很适合复购率高的产品，还可以结合线下实体商业来做这个营销模式，可以极大的刺激商品复购，还不需要用户推广，只要等待平台分配订单即可，适合各类企业及小白。而且模式不论是结合哪个模式，都是可以提升复购率，并且还可以稳固获客。对于什么模式，都会是锦上添花的。\*后，这么看的话，是不是就能明白整个逻辑了，因为商城每单都会留下一部分利润，所以商城是赚钱的，而对于用户来讲，用户本来消费就省钱了，而且还可能从中赚钱。而且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。不过这个模式小编不推荐单做一个平台哦，因为我们返给用户的奖励，是平台拿出来利润。如果想结合盲返模式一起做的，欢迎后台私信小编获取方案呀！

总而言之，消费盲返模式作为电商行业的创新实践，凭借其新颖独特的玩法和实际成效，既赋予了用户前所未有的购物体验，又为商家提供了高效的营销工具。在这种模式的引领下，未来的电商平台势必将涌现出更多创新思路和变革举措，共同创造出更大的用户价值与商业价值。

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，DAPPI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

扩展阅读：

多年来，微三云先后为 20

多万个等众多大型企业用户和中小电商平台提供了电商系统工具及相关增值服务产品。微三云秉承“商业智慧，科技匠心”的理念，致力于为全行业的企业、商家提供传统互联网到移动互联网的电子商务解决方案及技术运营、电商运营等增值服务。微三云的定位就是出售源码系统，这就是一次性买到你的系统，整套程序源代码和技术卖给客户，系统买回去以后不大客户可以使用，客户的朋友创业者都可以用，客户有自己独立的服务器，独立域名，独立品牌进行运营市场，客户可以自己进行招商，可以无限开

发账号给你们的客户使用，你们收费。我们的服务价格在市场上属于中等，我们不做低价恶劣竞争这种，客户没有好的服务，我们也没有利润，最终也是败坏名声