

电商盲返：打破返利常规，让消费成为一场刺激的游戏？商业思维+引流拓客+系统搭建，微三云麦超分析

产品名称	电商盲返：打破返利常规，让消费成为一场刺激的游戏？商业思维+引流拓客+系统搭建，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

电商盲返：打破返利常规，让消费成为一场刺激的游戏？商业思维+引流拓客+系统搭建，微三云麦超分析

重要介绍：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。

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，那就不用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，是平台拿出来的利润。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

！

总结而言，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，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

扩展阅读：

为什么选择微三云系统：微三云与在国内外拥有较高品牌zhiming度和美誉度的众多高新科技企业集团良好合作，共同进军互联网新零售事业，为全国莘莘学子发展带去新的新零售平台运营契机。微三云采用详细的方案，过硬的技术，扎实严谨的研发流程，满足 5

万并发量的系统架构完成开发。成功推进了与众多集团公司互联网新零售的发展！

结合云平台底层：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：40+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：免费为企业提供免费诊断咨询，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。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。