

盲返模式如何重构消费返利，打造用户与商家共赢局面？平台运营+引流拓客+技术服务，微三云麦超分析

产品名称	盲返模式如何重构消费返利，打造用户与商家共赢局面？平台运营+引流拓客+技术服务，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

盲返模式如何重构消费返利，打造用户与商家共赢局面？平台运营+引流拓客+技术服务，微三云麦超分析

重要介绍：

APP 应用开发从交互设计 UI 设计，到 iOS、Android、UMP APP 开发，覆盖 iPhone、iPad、Android、Win10，采用原生开发、混合开发、类原生开发、H5 开发等方式。跨平台桌面软件开发采用 Electron 基于 Chromium 和 Node.js, 使用 JS, HTML 和 CSS 构建特定领域的跨平台的桌面应用，可以完全兼容 Mac, Windows 和 Linux 系统。技术架构咨询为行业客户提供整个架构设计咨询服务，包括企业信息化系统设计，系统数据集成，企业总线实施等。xingyelingxian的大数据框架 咨询，实施，培训服务. 软件系统集成服务基于新一代消息交换技术、数据交换技术，为全行业提供应用软件系统集成，数据仓库建设，主数据管理平台建设，为大 数据分析提供数据基础。软件系统集成服务基于新一代消息交换技术、数据交换技术，为全行业提供应用软件系统集成，数据仓库建设，主数据管理平台建设，为大 数据分析

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进行分配的，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，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：

有了自己想要的分销模式，接下来就是找软件开发公司把想要的模式在系统上面实现，比如比较火的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统

、共享购嗨购模式，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，秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m
秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等模式系统，其实这些都 还只是基础，在微三云小编看来
最重要的还是在运营这一环，还需要建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群