

好文分享：盲返模式如何降低营销成本并增加平台黏性？商业思维+电商模式设计+技术服务，微三云麦超介绍

产品名称	好文分享：盲返模式如何降低营销成本并增加平台黏性？商业思维+电商模式设计+技术服务，微三云麦超介绍
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

好文分享：盲返模式如何降低营销成本并增加平台黏性？商业思维+电商模式设计+技术服务，微三云麦超介绍

重要介绍：

微三云软件在实际的项目质量管理中，除了软件开发敏捷项目小组采用的测试驱动开发、多环节的集成测试以及系统测试等一系列的质量kongzhi过程外，还增设了围绕客户需求和期望的质量保证过程（Software Quality Assurance，简称SQA）。目的是验证在软件开发过程中是否遵循了微三云软件提倡的绿色信息化设计理念和其代表的6R服务标准。SQA过程大致包含了以下几项活动：1. 明确界定项目用户质量期望值&范围根据与客户签订的合同功能需求表，明确制定客户期望值和具体SQA计划。2. 软件开发过程的SQA活动审查SQA活动评审的软件开发过程主要有：迭代计划和过程跟踪、软件开发需求分析过程、软件设计过程、软件开发实现和单元测试/集成测试/系统测试过程、项目迭代交付过程等。3. 评审迭代软件开发交付的过程结果采取多种操作用户角色模拟或角色调研的方式，评审需要交付给客户的过程结果包括了：软件原型、界面UI、需求故事卡片、软件开发计划等方案设计确认环节的工作结果。4. 参与敏捷项目管理和用户体验技术评审参与项目管理和用户体验技术评审的目的是为了保证项目进度保证的同时，最大程度优化用户体验交互技术和界面UI，平衡两者的冲突和细节问题解决。

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hongbao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hongbao。由于hongbao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hongbao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：

微三云主要经营：目前旗下拥有“云平台卖货系统、区/块/链系统、云平台、云视商、超级 APP，元宇宙 NFT/NFG 电商营销系统”多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过新模式引擎带动业绩增长，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，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式，并通过移动互联网的持续深化及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生意更好做！