

## 盲盒特卖，一个又稳又好玩儿的项目

产品名称	盲盒特卖，一个又稳又好玩儿的项目
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

### 产品详情

目前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吸引消费者的注意了。

现在介绍的这套模式出来也有几年了，为什么盲盒模式出现几年了至今仍有占据市场？为什么盲盒模式能够让平台与用户都爱不释手？自然是因为盲盒模式具备独特的运行逻辑与巨大的发展潜能。

几年前，泡泡玛特凭借新奇的盲盒模式一炮而红，盲盒模式也正式出现在了人们的视野中。无数商家发现，盲盒本身自带的属性能够促使消费者进行消费，与普通的商业模式相比，盲盒模式完全赢在了起跑线上。那么，加上转卖系统的盲盒模式又会产生怎样的效果呢？我们一起来了解一下盲盒特卖模式吧！

那么到底什么是盲盒特卖模式呢？

盲盒特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，二是特卖系统，二者不可缺其一。盲盒特卖模式通过购买盲盒为核心，主打消费+特卖一条龙服务，通过优惠价购买盲盒与购买盲盒的一系列后续服务给予用户更多奖励，以此吸引用户留存分裂，达到平台既定流量与业绩。

那么盲盒的盲盒特卖模式怎么玩呢？

玩法介绍：

- 1.盲盒设有7种不同价格分别为：40元、100元、200元、300元、600元、2000元、10000元（其中还包含大量额外福利如：高端手机、平板电脑、精美家电）
- 2.开盲盒，产品满意可选择提货收货，产品不满意可选择特卖赚钱
- 3.首次抢购100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）
- 4.每款商品盲盒每天最多可购买10次，全天可以购买，每天定量发布盲盒数量
- 5.每日抢购特卖，次日货款到账
- 6.24小时特卖：商品溢价1%-1.5%，每月净收30%-45%。

奖励制度：

动态收入：

会员分享1人可获得日流水0.3%的奖励

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）

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）

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）

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）

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40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100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200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300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，净收就越多。

以上说明与例子我们可以看出，盲盒特卖模式可以为用户与平台带来很多益处。这一模式能够让用户与平台站在同一方向上，共同努力，互帮互助，从而形成用户与平台双向互惠的共赢局面。

都说商业模式能够奠定一个平台发展的基础，盲盒特卖模式就是能够为平台铺路的好基础。盲盒特卖模式与一般盲盒模式相比，既创新又稳定，既能因模式特色吸引用户，又能够靠模式的底层运行逻辑留住客户，这样的模式我们凭什么错过呢？2008年淘宝崛起，2012年天猫飞升，2016年拼多多爆火，我们不能再错过了，我们是要做第一个吃螃蟹的人？还是到最后只能喝汤呢？