

“嗨购”的玩法逻辑分析，结合链技术会更靠谱的商业模式

产品名称	“嗨购”的玩法逻辑分析，结合链技术会更靠谱的商业模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

最近突然被咨询到嗨购模式，这个模式近问的人很多，市面上也没几家做这样一个模式的商家，小编特意的去详细的了解这个嗨购模式的具体一个逻辑和它的玩法思路。

了解过后小编发现它的逻辑非常像区块/链积分商城的一个玩法，一些做得好的企业商家在后期很大一部分都会考虑上链积分系统，可是这个系统价格放在那里，就算再低也不会到那里去，成本放在那里，那这嗨购模式就有值得参考的地方。

一、我们先来了解它的一个玩法：

商家让利消费者和商家10%的利润来去做一个“嗨值”发放，发放比例是消费者10倍，商家2倍，什么意思？

比如，消费者购买了1000元的商品：

消费者能得到 $1000元 \times 10\% \times 10倍 = 1000$ “嗨值”

商家得到 $1000元 \times 10\% \times 2倍 = 200$ “嗨值”

二、那“嗨值”有什么用？

1、嗨值相当于你的现金价值，是未来的变现总值，也可以说是对平台的贡献值，意味着未来可以获取价值的总额记录。

2、平台“嗨贝”恒定量发行40万枚，自年每日限量全投499枚，次年全投数量递减50%。

3、个人嗨值积分占比平台嗨值积分总量，乘以当日全投“嗨贝”数量，即是个人每日获取的“嗨贝”数量。

比如：今天全网10万“嗨值”，个人消费1000元。

那个人获得“嗨贝”就是： $1000\text{嗨值}/\text{全网}10\text{万嗨值}=499\text{枚“嗨贝”}\approx 4.99\text{枚“嗨贝”}$

可向小编咨询，想了解详细方案,转载请注明出自：老王谈商业模式

三、那“嗨贝”有什么用？

“嗨贝”可以变现和流通，用于联盟商家打赏，根据市场供需关系有增值属性。

“嗨贝”的价值怎么来：平台会拿销售额的10%来做一个托底，那“嗨贝”就会有一个先进价值在那里：

假设：平台打算发行1000万个“嗨贝”，在3年共36个期内发行完毕，每期都拿10%的销售业绩来为“嗨贝”进行托底。

第1期全投50万个“嗨贝”，销售业绩为5000万，托底数额为500万，那么“嗨贝”的购买力为1。

第2期全投40万个“嗨贝”，销售业绩为10000万，托底数额为1000万，那么总“嗨贝”发行量为90万，托底数额为1500万，那么“嗨贝”的购买力1.66666（取小数点后五位数）。

以上就是他的一个玩法逻辑，是不是看完就懂很简单。

“嗨贝”的购买力越来越高，平台的价值也就越来越高，就相当于企业内部上市的操作。

“嗨购”模式的这种玩法很类似于区块/链通证，但是“嗨购”模式的这种玩法也可以结合链通证让整个平台更加可靠。

如想了解详细方案，可向小编咨询,转载请注明出自：老王谈商业模式