

消费返积分+利润分享+消费优惠，全民皆可参与，实现共同富裕

产品名称	消费返积分+利润分享+消费优惠，全民皆可参与，实现共同富裕
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

消费返积分的商业模式，现在可以说是层出不穷，而这些积分的用法都不一样，有的可以去兑换商品，有的可以去兑换购物券等等，这就是消费返积分的一些常规的用法。

当然今年国务院所提出的《促进绿色消费实施方案》的政策颁布，鼓励企业通过“消费返积分+利润分享+消费优惠”的经济方式去促进消费，全民皆可参与，实现共同富裕。

其实消费返积分的这种概念去吸引客户对于线上商城来讲这是非常常用的一种手段，但是不同的方式去返利所能够导致的复购率是不同的。

现在商城对于积分返利大多数都是积分商城来留存于客户，从而提高客户活跃度来达到“赚取积分——

消耗积分”的一种消费循环。

那么我们又应该如何利用这样的一个政策优势来实现引流客户，同时实现客户的留存以及复购问题？

嗨购生活商业模式

这款嗨购生活的商业模式，这是一款以新生态引领新型消费的模式，能够以大众消费群体创业为核心，同时实现消费创业的新理念，以产品为主，在商家以及企业之间为让利基石，嗨购模式主要就是通过商家让利，产品利润为其中的切入点，打造属于线上线下结合的消费场景，让商家以及消费者可以参与到平台未来的发展当中，从而促进市场消费新生态。

消费者在商城购买产品获得让利额10倍的积分嗨值，根据个人消费情况从而获得等值的嗨值收益，商家在通过自身商品让利于消费者，也可获得两倍的嗨值收益。

那么嗨值与嗨呗有什么作用呢？他们之间又有什么联系呢？

嗨值是一种消费价值的体现，是由平台计算给到每一个用户，根据每一个用户的消费情况来进行，嗨值也只能通过用户消费获得。

嗨呗是一种平台上的货币，但是嗨呗的购买力是随时根据整个平台的销售额度在变动的，销售额度越高，其让利的金额也就越多，嗨呗的购买力的保障也就越大，嗨呗只能通过每天空投所得。

那么嗨值作为用户直接消费就能够获得，通过固定公式： $\text{个人嗨值} \div \text{全网嗨值} \times \text{每日口头嗨呗总量} = \text{每天所能够获得的嗨呗数量}$ 。

全网的嗨值越多，其嗨呗的购买力也就越高，相对应在个人嗨值不变的情况下，每日所得的嗨呗数量也会减少。

嗨呗不仅仅能够用户在平台当中相互流通，还能够在平台所整合的商家产品当中，直接拿嗨呗进行认购，当然在一定时间后，平台也会根据一定的比例，将开放嗨呗提现通道。