

嗨购共享购模式定制，海口APP软件开发

产品名称	嗨购共享购模式定制，海口APP软件开发
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	微三云:源码系统 嗨购:标准+定制 东莞:APP，小程序，H5
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

你好，企业家朋友。我是门门（陈景尧），在你打开这个文章的时候，先不要急，因为任何一个能够长久、安稳、盈利的平台，背后肯定有一位看准宏观方向且耐心的人。你慢慢的往下看，我一一给你介绍，不要错过任何一个字

首部分：嗨购模式逻辑及制度

一、激活收益

注册即送300嗨值，商城购买"超值嗨购激活礼包"，确认收货后即可激活。

注：会员激活后升级为VIP，可享受消费收益、分享收益

激活礼包（超值嗨购）：

99元--赠送99嗨值

399元--赠送599嗨值

999元--赠送1999嗨值

二、消费收益

所有商家入驻需让利折扣

会员个人消费获得商家让利10倍嗨值

会员在商家消费商家获得商家让利2倍嗨值

三、分享收益

分享权限：

购买激活礼包，升级成为VIP以上级别，即可获取分享权限，享受分享收益。

分享收益：

直接推荐一名新会员：

- 1、获得100嗨值奖励
- 2、获得直推会员消费收益嗨值20%
- 3、获得直推会员线下消费让利额5%等值嗨贝
- 4、获得直推商家让利额5%等值嗨贝

四、服务收益

1、初级合伙人：

升级条件：直接推荐10人，团队人数不低于100人。

嗨值收益：获得团队会员消费收益嗨值10%。

会员消费嗨贝收益：获得团队消费让利额2%等值嗨贝。

商家让利嗨贝收益：获得团队商家让利额2%等值嗨贝。

2、中级合伙人：

升级条件：团队内不少于3个初级

嗨值收益：获得团队会员消费收益嗨值15%。

会员消费嗨贝收益：获得团队消费让利额3%等值嗨贝。

商家让利嗨贝收益：获得团队商家让利额3%等值嗨贝。

3、高等合伙人：

升级条件：团队内不少于3个中级

嗨值收益：获得团队会员消费收益嗨值20%。

会员消费嗨贝收益：获得团队消费让利额4%等值嗨贝。

商家让利嗨贝收益：获得团队商家让利额4%等值嗨贝。

APP开发，小程序，公众号，H5，模式设计，模式定制

卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案

五、运营中心收益

加入条件：购买专区豪华礼包。

获取收益：

- 1、获赠等值嗨值；
- 2、区域内商家让利额的8%等值嗨贝收益；
- 3、有权推广子运营中心，并获得自运营中心区域内商家让利额的3%等值嗨贝收益。

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

六、管理权限：

- 1、区、县、县级市城市经营权。
- 2、具备区域内商家审核权限。
- 3、具备推广运营中心的权限。

七、嗨值释放规则：

总量39万枚嗨贝，每天空投498枚，第二年开始每年递减50%

我的嗨值 ÷ 全网激活嗨值 * 每日空投总量 = 个人每天空投的嗨贝。

嗨贝有增值属性，由市场供需关系决定价值。

举例说明：就以各大网站10万嗨值，消费1000元、商家让价10%、每日空投物资500枚为例子测算

个人可得到嗨值为： $1000元 \times 10\% \times 10倍 = 1000$ 嗨值

个人可得到嗨贝为： 1000 嗨值 \div 各大网站10万嗨值 \times 500枚嗨贝 = 5枚嗨贝

注：嗨贝使用价值依据每日各大网站交易额开展起伏，依照当日释放出来使用价值总计，与嗨值等价才行。

商家得到嗨值： $1000元 \times 10\% \times 2倍 = 200$ 嗨值

其定义说明：

- 1、嗨值相当于会员的现金价值
- 2、嗨贝相当于现金
- 3、每天等量空投嗨贝500枚
- 4、嗨值转化嗨贝公式： $个人嗨值 / 全网嗨值 \times 每日全网空投总量 = 每天收获的嗨贝$
- 5、个人每日获取嗨贝数量增加，个人每日嗨值递减。

三、嗨购模式是否合法合规？

嗨购生活模式完全符合当下趋势，利用绿色消费积分解决商家销售难、商家经营难、创业风险大、用户消费难复购等问题，其商业模式合法合规，市场接受度高，并具备着四个大局观，是长久稳定的好模式。

消费者：

改变传统的消费购物方式，让确认收货从原来的终点变成收益的起点，通过购物获取嗨值，转化为嗨贝获取价值，建立消费者与平台的粘性，让消费者成为消费商。

APP开发，小程序，公众号，H5，卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案，模式设计，模式定制

经营者：

嗨购平台为经营者锁定大量消费者粉丝，经营者通过产品让利，轻松获取流量用户，解决经营者销售难、推广难、复购难、经营难的痛点与现状，让商品不难卖，让生意不难做。

创业者：

嗨购平台搭建消费创业体系，解决传统创业者创业难现状，轻资产投入，消费即创业，快速搭建稳定团队，助力创业者无忧起航。

生态体系：

消费者和创业者通过分享及消费获取嗨值，从而获取嗨贝。经营者通过为消费者让利的同时也可获得嗨值，从而达到增加流量、提升复购率的引流锁客效果。

同时嗨贝每日空投，根据让利额等量销毁嗨贝，形成嗨值一路增长，嗨贝逐渐递减，终嗨贝供不应求。

增加嗨贝价值 = 减少嗨值价值

嗨购模式优势：

一、商家越舍越得：商家让利出来越多，消费者消费就越多。

二、消费者越花越有：消费者越消费，获取的嗨值就越多，同时获得现金价值越多，正所谓越花越有。

三、嗨贝价格良性上涨：参与商家越多，总体让利总额越大，消耗嗨贝总量越大，需求嗨贝量越来越大，而每日空投体量不变，嗨贝供不应求，价格越来越高。

四、消费者变消费商：促进新消费，让消费者消费无忧，消费无痛，消费就等于收益，消费就等于赚钱，消费就等于创业。

五、促进实体经济发展：消费就送嗨值的商业模式促进实体经济发展，为实体企业去库存！实现了引流、锁客、复购的核心竞争力，形成强大优势！

第二大部分：嗨购广告电商

嗨购广告电商是当下新的一种电商模式，改变了过去电商跟消费者之间买卖的关系，让消费者也成为电商平台的一员，自觉不自觉地成为嗨购广告电商的广告分享者。

在互联网没有这么发达的时代里，我们会在报纸上、杂志上，甚至是路边电线杆上看到广告。不过，那时候看广告的是消费者，但是受益的确实那些发布广告的机构、媒介，广告带来的丰厚收益消费者得不到一分一厘。现在广告已经从线下搬到了线上，手机游戏、购物软件、视频软件处处都是广告，遗憾的是这些广告的收益我们的消费者依然拿不到。不过，时代变了，广告电商的问世，让所有人都可以通过

看广告做任务获得收益，创造共享价值时代

01.什么是嗨购？

嗨购定位于改变现有的社交广告电商模式，以“互联网+”。融合“社交电商模式”

“广告电商”、“个人开店创业”于一体的“线上线下结合”创新型闭环电商模式，开创“广告电商”的新理念，帮助消费者轻松赚钱、快乐消费，实现财富良性增长。为宗旨，是一种十分创新、颠覆性的社交广告电商模式，使用户在购物过程能享受更多的优惠，从而感受到焕然一新的趣拼体验。

02.关于嗨购？

通过探索线上线下双联动，线上嗨购平台以“互联网+广告电商”为依托实现用户聚合直接对接生产厂家，去除中间化户分享到出厂价到零售价之间的大利润空间，线下电商通过建设验店和完善的物流体系，让用户心看得见、摸得着，获得良好的购物分支机构，在传统电商平台上虽然需要花钱买流量，但是这种流量每一次模式的创新，都开启了一个创量是相对的，他们可以很准确的被推送到目标用户的时代，带来更好的商业模式和流量。而嗨购就是为了平台引流所推出的板块，通过这种方式实现流量自动上门。再结合线上线下的双重轨道并举，让项目可以长久运行下去。APP开发，小程序，公众号，H5，卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案，模式设计，模式定制

03.嗨购是什么样的模式

嗨购模式是一个以消费型品牌折扣，消费代替投资，把用户在其他平台消费的日常需求，转移在自营平台内消费，消费者除了可以享受优惠折扣外，还可以通过领取平台任务做任务的形式，获得额外任务奖励，从而实现消费资本论

04积分是一次性还是使用？

在商城消费任意商品获得相应积分，积分的多少和会员有效期有关，到期以后，积分将自动失效，平台同时会赠送等额的抵扣积分。想要继续获得会员权益，需要购买产品再次累积方可获得会员有效期。

嗨购生活系统模式开发，嗨购日常生活系统定制开发，嗨购日常生活系统在线开发设计，嗨购生活软件构建

积分兑换是一次性或是永久应用？

在商城系统交易随意产品得到对应积分兑换，积分的是多少和VIP有效期限相关，期满之后，积分兑换会自动无效，服务平台与此同时会赠予等额本息的抵税积分兑换。

想要继续得到会员特权，必须购买商品再度积累即可得到VIP有效期限

05.分享平台享受哪些权益

1.普通商品区：享受商品佣金

2.会员专区：享受任务奖励

3.嗨购抵扣：获得超值抵扣产品

APP开发，小程序，公众号，H5，营销电商软件开发、企业生态解决方案

模式设计，模式定制，卖货找系统，认准门门（陈景尧）

9.为什么要给任务奖励

为了让更多的消费者的每一笔消费都能够得到真正的实惠，另外通过自己的努力获得相应的回报，平台通过聚合式广告投放让会员数据价值化，而价值是每个会员贡献的，平台将利益共享，让每个用户都能够获得奖励，同时也是平台前期引流的非常好的助力，消费者参与越早获得的收获越多。

06.嗨购品牌折扣电商和市面上其他任务平台有什么区别

消费者通过购物获取相应的积分和抵扣积分，可以累计消费，会员拥有积分就有资格在商城内通过做任务获取任务佣金奖励。抵扣积分可以在抵扣专区进行购物，让消费者以1-2折的价格获得丰厚的折扣产品，高可以享受90%抵扣。易做大,易打通管道收益。

消费者在平台内任意购买商品就可获得相应赠送的积分，获得低200个积分的时候就可以免费参与领取任务。

任务积分有4个挡位200/1000/2000/4000

不同的积分档位获得的会员有效权益时效不同：200积分获得100天会员权益、1000和2000积分获得150天会员权益、4000积分获得200天会员权益，4000积分以后每增加1000积分可以多获得50天会员有效期。消费者多劳多得,少劳也得。极大程度调动用户积极性

静态加动态收益

共享平台享有什么利益

1.普通产品区：享有产品提成

2.会员中心：享有活动奖励

3.嗨购抵税：得到特惠抵税产品平台为何要为活动奖励服务平台用这种方式就是为了让更多人顾客的每一笔交易都能够获得真正意义上的性价比GAO，此外凭借自己的努力得到相对应的收益，服务平台根据

汇聚式广告营销让会员数据价值化，而价值是每一个VIP贡献的，因此服务平台将利益共享，让所有人都能领取奖励，同时又是服务平台早期引流方法给你小伙伴们们的福利，参加越快所获得的获得越大。

点点关注，近我者富！评论点赞，多赚千万！搜索陈景尧，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，可联系陈景尧

扩展资料：

系统开发免费维护一年，还有更多优惠活动等您来了解,一、商城建设的现实意义要点

积分针对学生-一个中国在线商城网购网站发展而言,有许多问题实际上的。积分是网站商城的这种方式促销管理手段,这类促销手段不但学习效果好,可以通过

协助商城更强员。另一个商城的会员信息应用VIP卡买东西时也较为便捷,会员只需-張VIP卡就能在商城中享有社会服务建设项目。

二、奖励商城网站建设要点

1.商城的积分

商城的积分要有自2一个进行明细,哪些等级的客户信息享有哪些的积分规则,每个货品相匹配是多少个积分等,这种发展必须需要确立的细分化,而且给商城

客户关系解读清晰,还可以选择立即给商城客户提供-一个项目明细。

2购物中心的整体统计分析

会员在商城中要有一个特殊的积分进行统计分析,当会员因消费商品或某类服务项目而产生的积分数量时,必须立即进行统计分析,既有利于商城对会员的积

分,也有利于会员自身的消费查询。

3.商场积分兑换系统

很对积分商城进行购物给会员积分是以便让会员在今后的消费中享有打折活动优惠,或是是换取礼物,因此,商城系统要有自己对于学习积分可以兑换的兑换,

有利于学生今后发展会员的积分兑换。

4.商场换货的类型

许多会员抱怨说,当他们将商场积分兑换为礼物时,他们没有他们想要的礼物。网上商城提前以好丰宿多样的商品供会员选择。会员的购物感受。

5商场顾客如何使用积分

购物中心有点后网站的主页上贴文字说明,会员如何使用点数,防止会员有点数但我不知道如何兑换点数的

情况。