

嗨购模式是什么样的？一站式消费创业平台，引爆下半年市场风口

产品名称	嗨购模式是什么样的？一站式消费创业平台，引爆下半年市场风口
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

近期火爆的嗨购模式是什么？新一期来给大家全面解析。嗨购方法一般是作为一个一站式买卖创业服务中心而上线的，致力于社交网络分享新消费赛道，以大众的自己创业心态为载体，用商品、商家及制造商让利为基石，用创新方式促进消费理念升级，发展趋向网络经济，从而打造买卖自己创业新生态。

嗨购方法思维逻辑：

顾客选购之后得到“嗨值”，线下顾客在用户选购之后也可以获得“

嗨值”。然后根据“嗨值”总数，每日空投物资“嗨呗”，而嗨呗每一段时间都会进行减产，减产的目的就是为了让“嗨呗”的消费能力增强，系统软件会根据商家的让利、产品的盈利进行“嗨呗”消费水平的刮底。

消费者进入综合服务平台后，消费后获得嗨值、而且消费者依据展销会得到让价额10倍嗨值赢利，商家可以让价额2倍购物值赢利（此外销毁商家让价额等额的嗨值）。

举例子：

假设今，日各大论坛10万嗨值、消费了1000元、商家让利了10%、以每日空投物资500枚嗨币为例。

自己嗨值计算： $1000\text{块钱} * 10\% * 10\text{倍} = 1000\text{嗨值}$

自己获得嗨币计算： $1000\text{嗨值} * 500\text{嗨币} = 5\text{嗨币}$

商家获得嗨值计算： $1000\text{块钱} * 10\% * 2 = 200\text{嗨值}$

注意：嗨币使用价值的会随着每日各大论坛的成交额波动，按照当日释放出实用价值累计，与嗨值等额的才可以。

嗨贝怎样有着？举例子：

以今，日各大论坛10万嗨值、交易1000元、商家让利10%、每日空投物资498枚为例计算。综合服务平台每日营销推广498枚嗨贝，那般自己获得嗨值： $1000\text{元} \times 10\% \times 10\text{倍} = 1000\text{嗨值}$ ，而自己今，日获得嗨贝： $1000\text{嗨值} / \text{各大论坛}10\text{万嗨值} \times 498\text{枚嗨贝} = 4.98\text{枚嗨贝}$ 。

嗨贝产品质量是根据市场销售供求关系波动，按照当日释放出实用价值累计，以嗨值等额的才可以。那般商家所取得的嗨值： $1000\text{元} \times 10\% \times 2\text{倍} = 200\text{嗨值}$ ，商家让利越多，那般嗨贝实用价值越多。

嗨购方法对于消费者而言，买卖越大，那般得到它的价值也越高，保单价值就会越多。

对商家而言，每日舍弃赚到的赢利一部分，但是推广方法 蓄客拓客这

三部曲会一直坚持下去，顾客越多，那般授信额度越多。越舍越得，越舍越赚。

商家越舍越得：商家让利越多，消费者越买卖。商家越舍越得！

消费者越花越有：商家让利越多，消费者越买卖。商家越舍越得！消费者越买卖，得到嗨值越多，保单价值越多，消费者越花越有！

嗨贝价格优良快速增长：参与商家越多，总体让利总额越大，消耗小贝壳总产值越大，规定嗨贝量非常大，而每日空投物资经营规模始终不变，嗨贝需要量非常高，价格日益提高。

消费者变消费商：促进消费理念升级，让客户买卖放心，买卖无痛，买卖就等于是赢利，买卖就等于是赚钱，买卖就等于是自己创业，消费者变消费商。

促进实体经济发展：买卖就送嗨系数的商业模式促进实体经济发展，为实体业去库存！实现了推广方法、蓄客、复购核心竞争能力，造成

强悍优势

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。

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的现状，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。

你时代已经变了，人们的消费习惯一直都在改变，从2022年开始是企业电商元年，老板们做电商，不能在一成不变了，要考虑跟着大众的消费改变。琢磨消费者的心理，颠覆传统的营销方式。转变思维。顾

客就是流量，在互联网的电商时代，有流量者为王。