



通过平台与入驻商家之间的让利为基础，达成一个消费共享经济积分增值的概念，让消费者和商家能参与到平台未来的发展中去，去促进市场消费的新消费生态，每个商家卖货之前需要有足够的积分资产，每卖出一个商品需要给消费者打赏积分，打赏过后的积分会对应消耗减少商家的，积分不足的时候就需要像用户手上购买

消费返的积分——数字经济中的平台发行的通证，也可以说是数字资产，还可以理解为你在平台中消费获得的股份，通过消费得到的利润，再次消费时就成了免费消费（做到无痛消费）。

积分拥有完整的资产总量发行机制，因为随着用户量的不断激增，商家打赏越来越多，应用需要流通的积分会越来越多，消费人越来越多，持有人越来越多，共识越来越强，积分增值就越来越高！

其实模式的本质就两点，一个是流量，另一个是黏性，先通过让利的方式把流量引进来，量起来了总会有黏性高的留下，有黏性就会有转化，能够裂变一些流量，这种裂变转化过来的流量往往也都是有很高的粘性。

未来平台可能做商业闭环生态，孵化多个子项目，甚至规划上市的时候，可以采用联盟链将积分上链，通过去中心化技术，打造企业内部的积分通证交易商业生态圈，积分可以流通到多个子项目的电商平台上消费，也可以流通到线下衣食住行的生活版块消费，如果平台有实力的话，也可以把这些积分对接到正规的积分交易所，甚至对标股权。