

# 5分钟带你了解2022年，嗨购生活家的商业生态互利模式，企业如何借鉴优化升级

产品名称	5分钟带你了解2022年，嗨购生活家的商业生态互利模式，企业如何借鉴优化升级
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
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503室
联系电话	18002682937 18002682937

## 产品详情

2022年1月21日，国家发展改革委、工业和信息化部、住房和城乡建设部、商务部、市场监管总局、国管局、中直管理局七部委联合印发了《促进绿色消费实施方案》。

文件中提出鼓励平台企业以激励的方式发展绿色消费，平台项目可以响应号召开展绿色积分消费制度，以绿色积分通过[兑换商品]、[折扣优惠]等多样方式促进消费者绿色消费。

电子商务长期以来的发展模式是，以产品为核心，在解决商品的生产、分配、供应、流通之后，通过引导消费者进行消费，消费流程戛然而止。在有了消费返积分政策方案指导下，通过消费返积分，积分在反过来刺激消费模式，在消费者层面上可以实现无痛消费。让人们在消费中有利可享并得到\*\*的体验，可以带动大家的消费热情，让消费者敢于乐于消费，甚至还能创造消费，从而释放出持续不断的新动力。平台积分还可以通过上链模式，将积分通证化，数字化，可以充分地发挥生产关系当中消费者和商户的醉大合力，把他们通过链技术紧密地联系在一起，形成国家、平台、创业者、消费者四位一体，多方共赢的命运共同体模式

积分体系平台在我们的日常生活中越来越常见，比如各大论坛通过回帖、评论等方式来获得相应权限的积分体系平台、京东的京豆体系、淘宝的消费积分体系、各大航空公司的飞行里程数体系、以及各移动互联网APP出现的积分商城体系等等。

经过长期的市场实践发现，完整的积分体系平台是比单纯的打折和会员制度，更为科学先进的营销手段，也是企业不可多得的经营帮手。通过开展各类积分兑换、抽奖活动，让用户得到醉大化的优惠力度，

持续引导用户去消耗积分，进行消费，提升用户与企业之间的粘性。

在社交电商圈里有个模式得到了很多企业研究和用户的好评。

现在，微三云吴金鹏就带你剖析这个嗨购生活家的商业模式

## 一、激活收益

注册即送300嗨值，购物商城购买"超值嗨购激活新手礼包"，确认收货就能激活。

注：会员激活后升级成VIP，可以享受消费收益、推荐收益

激活新手礼包（超值嗨购）：

99元--领取99嗨值

399元--领取599嗨值

999元--领取1999嗨值

## 二、消费收益

全部店铺入驻需让利折扣

会员自己消费得到商家让利10倍嗨值

会员在商家消费商家得到商家让利2倍嗨值

## 三、推荐收益

推荐权限：

购买激活新手礼包，升级成为VIP以上级别，即可获取推荐权限，享受推荐收益。

推荐收益：

直接推荐一名会员：

- 1、得到100嗨值奖励
- 2、得到直推会员消费收益嗨值20%
- 3、得到直推会员线下消费让利额5%等价嗨贝
- 4、得到直推商家让利额5%等价嗨贝

## 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：得到团队会员消费收益嗨值10%。

会员消费嗨贝收益：得到团队消费让利额2%等价嗨贝。

商家让利嗨贝收益：得到团队商家让利额2%等价嗨贝。

## 2、中级合伙人：

升级条件：团队内不低于3个初级

嗨值收益：得到团队会员消费收益嗨值15%。

会员消费嗨贝收益：得到团队消费让利额3%等价嗨贝。

商家让利嗨贝收益：得到团队商家让利额3%等价嗨贝。

## 3、膏级合伙人：

升级条件：团队内不低于3个中级

嗨值收益：得到团队会员消费收益嗨值20%。

会员消费嗨贝收益：得到团队消费让利额4%等价嗨贝。

商家让利嗨贝收益：得到团队商家让利额4%等价嗨贝。

## 五、运营中心收益

参加条件：购买专区豪华新手礼包。

获取收益：

- 1、获赠等价嗨值；
- 2、区域内商家让利额的8%等价嗨贝收益；
- 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%等价嗨贝收益。

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。

嗨值释放的规则：

总量39万枚嗨贝，每天空投498枚，次年开始每年递减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。

这个商业模式结合了线上和线下以嗨值和海贝作为绿色积分去做生态流通，那这个模式有优化空间么？肯定是有，不管事早些年的趣步，还是电影《西虹市首富》里的精彩片段，跑步赚钱，全民参与，科技在进步，系统也可以对接硬件智能手环去结合商业模式。

不同互联网平台运营不同的激励手段和渠道，向用户传达产品和服务能够提供的功能，这些功能能够解决哪些问题，比如互联网平台的用户评论功能，用户下单完成后，对本次的服务过程作出评论，平台通过积分的赠送对评论的内容和用户评论的行为进行引导，实现用户的正向激励。

现在重新带你梳理下2.0升级版。

嗨购定制功能说明文档

商城功能

商品管理

平台可在管理后台上传商城商品，自定义商品价格，商品名称，商品图片等信息。

订单管理

查看订单金额/订单状态/订单用户信息等

支付功能

支持支付宝/微信第三方支付

嗨值

获取方式

用户注册赠送X嗨值（X代表自定义参数，一下均是）

推荐新用户（不管普通用户还是商家）赠送X嗨值

直推/间推用户消费，赠送订单金额的X%嗨值

购物买服务卡，赠送X嗨值

服务收益，获得团队消费金额的X%嗨值

使用途径

按照公式转化为嗨贝，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

直推/间推用户消费，赠送订单金额的X%嗨贝

推荐新用户（不管普通用户还是商家）赠送X嗨贝

服务收益，获得团队消费金额的X%嗨贝

## 用途

只能转赠，没有其他用途

## 发放规则

平台自定义每年发放嗨贝总量X，每日平均发放

## 挑战金

推荐新用户（不管普通用户还是商家）赠送X挑战金

用户注册赠送X挑战金（X代表自定义参数，一下均是）

购物买服务卡，赠送X挑战金

## 注意

挑战金需要不可以直接解冻，需先释放到才可用于购买商品

## 解冻规则

分享推荐新用户成功，解冻X挑战金

设置步数梯度，跑X步，按照当前现存挑战金总量的N%比例解冻

商家入驻，解冻X挑战金

用途：解冻为购物金，可购买商城商品

## 购物金

来源：挑战金提现得到，管理后台可控制是否能提现，自定义提现手续费X%用途：可商城购物

## 运动

## 行走

## 行走任务

- 完成X步，解冻Y挑战金（X/Y均由后台自定义）
- 行走记录，记录用户每次行走记录（步数，运动时间，开始时间，结束时间，解冻挑战金金额）

## 跑步

### 跑步任务

- 跑步记录，记录用户每次跑步记录（步数，运动时间，开始时间，结束时间，解冻挑战金金额）

### 硬件（手机）设备

需保留其他硬件设备（运动手环）等接口，方便后续定制拓展开发

GPS计步，测算行走/跑步距离，时间，消耗卡路里数据。可暂停

GPS绘图，在地图上绘制运动路线

### 运动服务

购买服务卡，赠送X嗨值和挑战金

- 可设置多种服务卡商品，赠送嗨值和挑战金数量也不同

查看附近线下服务门店

### 收益模式

推荐收益（直推+间推）

用户消费获得订单金额，直推X%嗨值，间推Y%嗨值

用户消费获得订单金额，直推X%嗨贝，间推Y%嗨贝

用户消费获得订单金额，直推X%挑战金，间推Y%挑战金

推荐用户注册赠送赠送X嗨值

### 服务收益

初级合伙人（名称自定义）· 升级条件 推荐X名会员，团队成员至少需要Y名

### 奖励

获得团队会员消费X%嗨值

获得团队会员消费X%嗨贝

中级合伙人（名称自定义）· 升级条件 推荐X名初级合伙人

高级合伙人（名称自定义）· 升级条件 推荐X名中级合伙人

### 运营中心收益

## 加入条件

- 成为膏级合伙人
- 购买特定礼包
- 用户申请，平台后台审核

## 收益

- 获得订单金额X%嗨值，X自定义可以大于百分百
- 获得团队内商家业绩X%嗨贝
- 管理子运营中心业绩X%嗨贝

## 特权

推广子运营中心（市/县代理）

区域内商家审核

线下商城

前端申请入驻，后台审核。需要营业执照，联系方案，门店地址，定位信息，服务内容等资料审核

线下门店列表

根据地理距离远近排序，显示门店名称，门店具体位置，门店距离，可跳转至高德地图App导航

当我们考虑完了一整套的用户获取积分和用户消耗积分的途径与规则之后，产品内部的积分体系也基本就准备完全了。等到积分体系正式上线之后，还要跟随用户的反馈，不断地进行优化，提升用户体验。同时，一个新功能的上线，也离不开好的运营，来进行宣传教育以及产品维护，需要引导用户多多使用积分功能，及时更新积分消耗的规则，醉终实现通过积分体系达到刺激用户留存的目的。

很多企业都在做企业的商业模式规划，产品加盟，逐级代理，产品分润，会员体系，活动策划，做品牌的营销。如需系统软件开发可私