

传统的返利模式为什么在市面上频频都运营不了几个月就崩盘了？核心逻辑为，因为平台持续给额度，用户没次释放成零钱，都会直接提走，导致平台的资金流，每天大量的流失，导致平台现金流不够，所以都时常面临着崩盘。

企业和商家也在升级转型，用各种各样的消费返利模式吸引用户，刺激消费，消费返利商业模式是一种通过给消费者提供返利或奖励来促使消费行为的商业模式。它的特征包括：

1. 返利机制：消费者在购买商品或服务后，可以获得一定比例的返利或奖励，返利可以是现金、积分、产品卷等形式，消费者可以在下次购买时使用或兑换。
2. 合作伙伴关系：消费返利商业模式通常需要与商家或品牌建立合作伙伴关系。商家提供返利或奖励的机制，消费者通过购买商品或服务来获得返利

共享值获取的比例：设a用户消费5000元，商家让利10%，平台给予用户10倍，商家2倍，全网营业额为10w，全网恒定发布39w共享积分，每天空投500积分

用户获取共享值的比例： a 用户消费 $5000 \times 10\% \times 10 = 5000$ （共享值）

商家获得共享值的比例：商家的营业额 $5000 \times 10\% \times 2 = 1000$ （共享值

，从而增加商家的销售额。

3. 平台或中介角色：消费返利商业模式通常需要一个平台或中介来连接消费者和商家。平台提供返利的计算、追踪和支付等服务，同时为消费者提供商品或服务的选择和购买渠道。
4. 会员制度：消费返利商业模式通常会建立会员制度，消费者可以通过注册会员来享受更多的返利和优惠。会员制度可以增加消费者的忠诚度，促使他们更频繁地购买。
5. 营销和推广：消费返利商业模式通常会通过各种营销和推广活动来吸引消费者。例如，通过广告、促销活动、口碑传播等方式，提高消费者对返利商业模式的认知和参与度。

嗨购商业模式的核心逻辑为，消费者——赠送共享值——兑换成共享积分——积分可以在CTC交易售卖

嗨购生活的逻辑为，消费者在商家店铺，购买产品会赠送给用户共享值，在产品这商家会让利10%，平台也会给予10倍的共享值，获得到共享值，平台会以一定的比例，让用户变现成共享积分，积分在平台

了可以流通，因为商家想在平台享受流1.让利10%2.每次用户在店铺消费，会扣除商家等额的积分，所以商家需要购买积分，而积分就是在CTC市场用户进行挂卖的，当商家想卖货引流，就要买积分，消耗积分，这个时候商家一直在消耗共享积分，共享积分就会出现供不应求的画面，积分也就是会随之增值，而且平台全程没有碰过现金也就不会有现金流的压力。也随着积分不断的增值，后期积分就会像股票一样不断的增值，用户不会卖出，平台都不需承担任何的资金流

那就有许多的朋友问:获得共享值得比例如何计算呢？商家如何扣除让利的积分呢？共享值是以什么比例获得共享积分呢？