

# 嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

产品名称	嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	东莞软件:积分商城 会员商城 深圳软件:源码定制 广州软件:成品搭建源码
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

## 产品详情

### 嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

平台整合、店家让价、交易自主创业，助力线上与线下社会经济发展，打造出交易自主创业创新模式，致力于社交媒体共享消费赛道，以消费者交易自主创业要求为核心内容，以产品、店家、和生产厂家让价为根基，应用创新模式，推动消费升级，发展趋势互联网经济，进而打造出交易自主创业的绿色生态。自购省钱、转发赚钱高省主要是通过获得消费提成去赚钱。不论是自己购买产品还是共享优惠券朋友，根据领优惠券，购买的产品都有提成奖赏，只需要把新产品的优惠券发送到我们自己的社交网络平台，有些人领到了优惠券，而且实现了买东西，就能挣到提成奖赏。

### 、嗨购分享购的方式逻辑性

嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

用户消费以后可以获得“嗨值”，线下推广企业在用户消费以后也能获得“嗨值”。再根据“嗨值”的总数，每日空投物资“嗨呗”，而嗨呗每一段时间都要进行限产，限产的目的就是让“嗨呗”的消费水平提高，系统会依据商户的让价、商品的收益开展“嗨呗”消费力的拖底。

## 嗨购方式的可行性分析——国家新政策的态势危害

顾客进到服务平台后，消费时得到嗨值、并且顾客根据交易可以获得让价额10倍嗨值盈利，店家能够让价额2倍买东西值盈利（与此同时销毁店家让价额等价的嗨值）。

举个例子：

假定各大网站10万嗨值、消费了1000元、店家让价了10%、以每日空投物资498枚嗨币为例子。

本人嗨值测算： $1000\text{元钱} \times 10\% \times 10\text{倍} = 1000\text{嗨值}$

本人得到嗨币测算： $1000\text{嗨值} \times 498\text{嗨币} = 4.98\text{嗨币}$

店家得到嗨值测算： $1000\text{元钱} \times 10\% \times 2 = 200\text{嗨值}$

留意：嗨币的使用价值也会随着每日全网的交易额起伏，依照当日释放出来使用价值总计，与嗨值等价才行。

嗨贝的使用价值并不是一成不变的，这是也可以根据市场供需关联起伏，依照当日释放出来使用价值总计，与嗨值等价才行，前提条件是企业要愿意，舍的越大，那样用户留存率量也就越多。只需顾客认为我在你这交易，随后还有购物返利，保单价值也高，顾客便会持续不断的交易。