

一、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。

三、嗨购分享购的方式逻辑性

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。

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。

四、嗨购分享购的盈利关联

1、激话盈利

标准：注册即送300参加值，商城系统选购"特惠嗨购激话豪礼"，确认收货就可以激话。

注：VIP激话后升级成VIP，可以享受交易盈利、共享盈利

激话豪礼（特惠嗨购）：

99元--赠予99参加值

399元--赠予599参加值

999元--赠予1999参加值

2、交易盈利

规定：全部商城入驻必须让价折扣优惠

VIP消费得到店家让价10倍嗨值

用户在店家交易店家得到店家让价2倍嗨值

3、共享盈利

管理权限：选购激话豪礼，更新变成VIP之上等级，即可获得共享管理权限，享有共享盈利。

立即强烈推荐一名新人：

、100嗨值奖赏

、直推VIP交易盈利嗨值20%

、直推VIP线下购物让价额5%等价嗨贝

、直推店家让价额5%等价嗨4、服务项目盈利

、初中级合作伙伴：

更新标准：直推10人，团队人数不得少于100人。香港特别行政区微三云杨小花5分钟带您了解嗨购生活的商业模式香港特别行政区微三云杨小花5分钟带您了解嗨购生活的商业模式香港特别行政区微三云杨小花5分钟带您了解嗨购生活的商业模式香港特别行政区微三云杨小花5分钟带您了解嗨购生活的商业模式香港特别行政区微三云杨小花5分钟带您了解嗨购生活的商业模式

嗨值盈利：得到精英团队VIP交易盈利嗨值10%。

VIP交易嗨贝盈利：得到精英团队交易让价额2%等价嗨贝。

店家让价嗨贝盈利：得到精英团队店家让价额2%等价嗨贝。