

莞云依托技术创新和资源整合

产品名称	莞云依托技术创新和资源整合
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

莞云依托技术创新和资源整合，已围绕电商零售、营销推广、本地生活、商务应用打造了一系列云端生态体系，通过树立互联网平台创新发展的实体端和系统端两大支撑，实现业务场景线上线下数据互通，为中小企业实现数字化转型赋能。目前旗下拥有：超级云社交广告资讯APP、去中心化供应链系统、区/块/链共享积分系统、云视商知识付费教育直播系统、云平台商城系统等。其中云平台系统为分布式为服务架构系统底层，一套系统涵盖50多种应用功能，功能涵盖综合分销商城、B2C商城、B2B2C商城、F2C商城、F2B2C商城、线上线下智慧新零售、社交电商、图文短视频电商、直播电商、挂售寄售批发零售、众筹卖货、无货源、异业联盟、S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统、社区团购、跨境电商、多供应商入驻、O2O多商家入驻、拼团抽奖等模式、O2O多门店入驻模式，多用户云店模式等。

一、喜团商城系统优势：

回归卖货：社群拼团更多的是在良性卖货赚钱，回归了商业本质。

消费实惠：社群拼团的产品价值基本都在100以内，而且都是薄利多销的产品，省去了中间商赚差价的大部分利润，让消费者收益，买到实惠的产品。

门槛超低：大多数都是零门槛零压货，任何人都可以做，准入门槛低。

模式合规：社群拼团的返利是两级为主，模式大多数都是合规的，没有越过红线。

二、喜团商城系统七大实操玩法。

1、喜团商城系统免单

针对有一定基础的团长，可以设计一个免单活动规定：在你预告团品后，可以发红/包预热通知，第N位下单购买团品有机会免单。

2、喜团商城系统发券

选择一款团品让大家猜价格，给出10个价格区间，选项接近原价的即可获得一定金额的优惠券。

3、喜团商城系统晒单

固定一个时间点，客户晒单即可获得一定的奖励，红/包或者礼品等，有利于宣传造势!

4、喜团商城系统拍卖

选出一样价格不高的团品，比如20-30元的产品来拍卖，从1元起拍，终价高者得，促进群内活跃氛围。

5、喜团商城系统红/包

活群有用的方法，就是红/包雨活动，可以多使用但要把控好频率，让客户有参与感和刺激感。

6、喜团商城系统抽奖

利用大转盘抽奖活动，增强用户的参与感及活动的刺激感。针对购买产品的客户可以获取大转盘抽奖机会，提前设置好奖品。

7、喜团商城系统砍价

通过砍价工具让客户自发传播进行砍价，增强活动的传播力。

三、喜团商城系统发展潜力：

喜团商城系统成本低的流通渠道，具备成为基本购物场景的潜力。

优势潜力1、喜团商城系统具有电商平台的展示成本低的优势，但是避免了其物流成本高的劣势。我们在电商平台买东西，基本可以理解为一件代发，走快递物流成本就高。

附：微三云软件云平台功能应用介绍

1、商城：

线上综合商城解决方案，支持提供小程序、公众号、APP、H5网页等多端运营,七年商城开发经验结晶，细节功能非常多，适合全行业应用场景，支持各种分销模式

2.升级大礼包：

类似云集、贝店、小米有品有鱼、淘小铺、未来集市等会员制平台模式，升级营销工具，商家可借此招募推广员，推广员通过购买不同金额的升级大礼包直接获得相应不同等级的平台身份和奖励权限，常用于社交电商的会员制升级

2、拼团:

类似拼多多等平台模式，支持多种活动拼团、抽奖团等2种玩法，拉动群体分销，实现用户的分享式购物体验 and 会员裂变（新增拼商抽奖玩法，需结合拼商应用一起使用）

3.微:

就是手机公众号或小程序，企业品牌建设的应用功能，通过微释放官方活动、资讯、企业信息、用户留

言，展示公司产品服务、导航地址、联系方式等，提供官方直达通道

5、积分商城：

A、获取用户、自传播：

(1) 新用户关注公众号，奖励积分，其推荐人奖励积分

(2) 新用户绑定手机，奖励积分，其推荐人奖励积分

(3) 完成首单奖励，奖励积分，其推荐人奖励积分

B.提高活跃度：

(1) 每日签到送积分

(2) 连续签到送积分

C、提高留存率：

(1) 商城购买商品赠送积分

(2) 销售收益 (3) 积分有效期

6、小程序直播:

类似看点直播平台模式，官方小程序直播功能组件，直接在小程序管理后台申请开通小程序直播功能，调用云平台商城产品和分销模式，可与云平台分销商城、云店、短视频小程序、活码、客/服、线下门店等功能搭配使用，优势是免流量费，免网文证书资质

7、礼品卡:

类似阳澄湖大闸蟹预售和中秋月饼预售礼品卡平台模式，线上送礼和虚拟礼品卡应用，帮助社交营销和提升获客能力

8、云店：

适用于平台招募云店主，云店主进行线上/线下推广，可额外享有云店奖励，云店店主可自主选择平台产品和上传自己的产品

9、挂售批发零售;

类似口天王商城、美谷新零售、酒德利、易得酒、淳肌新零售、农夫铺子等平台模式，通过正价购买商品获得低价批发权益，可低价购买或批发产品，可自提消费或者委托平台代卖挂售寄售，让利消费者低价获得产品甚至还有钱赚，裂变式推广商品，快速清库存的促销手段

10、社区团购：

类似十荟团、兴盛优选等平台模式，通过社群与社区用户互动，开团销售，团长招募管理，团长额外奖励、集中管理的新型社区消费模式

11、团队奖励：

与店铺奖励相结合，通过设定每个月不同的团队业绩目标给予对应店铺身份的人不同比例的团队奖励，从而激励团队更有业绩目标感及动力

12、门店自提：

- 1)、平台通过物流配送或者服务点到总/部自提的方式供货
- 2)、服务端向平台缴纳保证金，平台进行相应产品价值的铺货
- 3)、服务点库存预警时，平台给服务点进行补货
- 4)、用户在平台下单，并通过服务点核销，平台对服务点进行奖励
- 5)、用户可手机申请服务点、提交审核后平台进行审核

13、运费分佣：

- 1)、针对礼包应用，0元购买付快递费应用场景，
- 2)、客户只需付邮费即可，邮费可以进行分销，
- 3)、支持云平台底层分销模式，推广奖励、区域奖励和店铺奖励

14、活码

用于微信等社群运营中，扫码加群管理，可自动切换多个群二维码，不用担心超过100人无法加群的工具

15、同城：

类似58同城、赶集网的信息发布应用，用于建立同城贴吧和分类信息类应用，打造一个信息交流的同城生活圈

16、供应商:

平台可招募合作商入驻到自有商城，可展示供应商个性信息，地址和客/服电话等，丰富商品品类，整合资源

17、短视频；

类似小红书等平台模式，通过图文短视频与电商的结合，让用户可以发布跟商品有关的短视频和图文介绍同时关联产品，通过社交分享裂变，实现短视频带货

18、分红榜;

类似攸妍新零售平台模式，平台将销售利润，通过每天、每周、每月的形式奖励给达到相应的消费累计金额、推广团队规模、店铺身份等考核条件符合的用户，从而达到刺激用户复购及提升平台用户活跃度的作用

19、云客/服;

- 1)、可添加多个客/服
- 2)、可直接在线跟客/服沟通，类似淘宝旺旺
- 3)、直接发送订单咨询该订单细节
- 4)、近聊天列表与新消息，聊天记录

20、会务:

为企业商务会议提供会前推广及邀约报名、签到、抽奖互动活动等智能会务一体化服务

21：APP分发（16800）

提供APP分发功能，用户可以扫码或通过链接、在公众号下载平台APP，无需再上传第三方应用市场即可下载，注意苹果版本还是要另外找第三方签名或直接上架应用商店。

22、充值码（6800）

根据平台营销需求，可批量生成购物币/积分/零钱等充值码，用于营销活动中发放，批量生成后，用户可以注册平台账号充值到用户中心的购物币/积分/零钱余额，也可用于线下门店搞活动赠送线上购物币/积分/零钱，让线下会员导流到线上。

22、代理商（58000）

平台用于招商代理，运用于代理货款管理、代理奖励、财务结算等体系，平台下单逐级差价提货的模式

23、异业联盟（58000）

云平台中用于打造线上线下商业相结合的应用系统。可用于整合各行业线下门店，在线展示门店信息、发放红/包、优惠券等引流模式，建立多商家联盟体系。通过线下门店入驻展示，发放优惠券，把线上会员导流到线下消费。

24、招商奖励（16800）

- 1) 用户管理，可看到参与招商奖励分人员，符合条件的用户
- 2) 礼包管理：针对推广招商礼包的奖励
- 3) 奖励设置：设置推广员、商家、经理、经理等不同角色，考核团队人数进行一级奖励
- 4) 可看到累计收益和奖励明细

26、美业预约（16800）

适用于艺人行业，服务门店统一管理并推广的应用

相关产品：喜团商城系统红/包，喜团商城系统抽奖，喜团商城系统砍价