

# 微三云车企元宇宙方案策划，车企NFT会员制方案

产品名称	微三云车企元宇宙方案策划，车企NFT会员制方案
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

微三云车企元宇宙方案策划，车企NFT会员制方案导读：

微三云维护优势讲解：

- 1、微三云运维指导：服务期内提供运维指导服务
- 2、部署上线：协助部署系统上线
- 3、软著：协助申请软件著作权证书
- 4、VIP服务：赠送3个月12小时加急VIP服务
- 5、首年免费客/服：赠送首年12个月（含3个月VIP）的客/服服务、操作指导和运维指导，紧急故障应急处理、非紧急问题跟踪处理服务

6、首年免费升级：赠送首年所购单独应用的版本升级服务或套餐产品的全部应用更新功能

7、二次开发支持:部分版本提供二次开发咨询指导服务

8、补差价升级：后期增加扩展应用或升级套餐版本，只需要补差价升级即可，支持随时升级。微三云系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

更多优势分享 <https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

企如何结合元宇宙概念和NFT数字藏品风口做营销宣传？虽然近年也出现了不少号称互联车企的，但车企算是一个传统行业，尤其对于自设工厂的车企品牌。元宇宙和NFT数字藏品是一个非常有热度的新风口，所有大企业大品牌都开始结元宇宙概念做营销，消费汽车的年轻人和主流中产对这个概念也非常热衷，那么，传统车企如何结合元宇宙概念和NFT数字藏品风口做营销呢？笔者作为抛砖引玉提供一下初步思路，更详细的欢迎联系小编了解（小度一下主编名字了解更多）。1.发行车企公司企业品牌NFT（品牌宣传），持有NFT拥有新车上线优先购买、优先排队提车、额外汽车用品赠送等权益

2.发行试驾勋章NFT，抢到后可以去服务点免费试驾

3.发行车展门票NFT，抢到后可以免费车展接待

4.发行会议NFT：上下游年终会议参会资格，抽奖凭证5.车企会员NFT，凭勋章可以享受多少次洗车，保养打折，多少公里保修，不同等级享受不同服务（比如买不同系列不同级别的车获得不同勋章）6.进阶版会员勋章：发行一个系列比如20个NFT，其中还有稀有款，集齐20枚可以到线下门店兑换一辆新款汽车。7.元宇宙车展，数字空间体验试驾新车，VR3D场景，身临其境8.汽车补贴营销NFT，比如新能源车，抢到该NFT，可以获得购买汽车打折权益或者抵现金权益，可以联合政/府/部/门进行新能源车的补贴方案，类似疫情期间政府推出的免费发放消费券活动，让政府协助宣传，本地居民可以线上秒杀抢拍，政府不用掏钱又可以得到正面宣传，车企让出部分补贴，获得大量持有购车代金券NFT的粉丝潜在客户

车企有实力的可以搭建自己的NFT源码发行系统，通过国内政策允许的联盟链（比如蚂蚁链和至信链）进行数字藏品发行、转赠、交易（权益的交易，尽量避免过渡价格上的炒作）

附：

云平台系统：成熟稳定，售后问题少，客户容易做大和复购。

很多同行因为开发能力有限，毕竟仅仅开发一个好的系统底层都要投入几千万的费用，于是很多同行会经常找我们买系统再转卖给客户，但第一次接触我们听我们报价的时候，都普遍反馈我们的系统价格比较高，感觉合作没多少利润，但真正合作过的同行就知道，我们系统非常稳定，合作后基本就没有什么售后问题，而且客户成功概率也高。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。客户运营做好，就会源源不断要加功能应用，这个同行反而转到更多，自己的口碑也好，同时带动自己其他的系统的销售，反观有些没有合作的同行，盲目选择一些一两万便宜的系统，后续源源不断有售后问题，钱不仅没赚到，还一堆烦恼和浪费时间。

运营分享：选择合作的技术公司，不仅要选实力好，功能应用强大，最好自有强大的系统底层，维护能力强，迭代更新快的技术公司。不能只选便宜的系统。

运营干货汇集<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>