

# 集满满三年内将冲击IPO？系统搭建找微三云+千亿市场规模+集满满项目介绍资料，微三云麦超分享

产品名称	集满满三年内将冲击IPO？系统搭建找微三云+千亿市场规模+集满满项目介绍资料，微三云麦超分享
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
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

集满满三年内将冲击IPO？系统搭建找微三云+千亿市场规模+集满满项目介绍资料，微三云麦超分享

导读：

追求个性化和多样化已经成为一种新的消费趋势，而体验式消费和个性化服务已经很好地适应了这一趋势的变化，受到越来越多消费者的欢迎。在这种趋势下，消费者的购买潜力将受到刺激，新零售系统将迅速发展。接下来小编讲解一下集满满项目，由于篇幅有限，难以全面解读，有想进一步深入了解的可以联系小编。

小编介绍：微三云麦超：毕业于广东著名高校—中山大学资讯管理系，12年专注商业模式设计及软件开发，现任微三云全国资源总监，商业模式设计总监，电商系统商业模式开发架构师，擅长企业生态商业模式、商业零售会员增长裂变模式策划、商业闭环模式设计及方案落地，曾辅导十余个电商平台做到营收过百亿，数百个平台做到百万会员，欢迎来电咨询，专业协助企业最低成本搭建电商平台运营系统、App、小程序、公众号商城，设计闭环商业模式！加微/信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！

一场措手不及的疫情，毁灭了一帮人、影响了一帮人；同时，也成就了一帮人。

马云曾预言：未来10年内纯电商将不复存在，新零售才是时代发展主流！

这场防疫战是零售企业停下脚步重新思考的阶段。新零售对于实体经济和电商的恢复和加速发展，正在你我身边悄悄发生着。

回望历史，每一次重大变革，都会造就一批眼光敏锐的富翁。

分享另外一个故事

5年前，我和大学同学张生参加了某共享充电宝的招商会，当天他签了加盟。

当时共享充电宝被普遍认为是“伪需求”，王思聪曾立帖为证：“共享充电宝能成，我吃/翔”。

5年来，共享充电宝得到成功验证：用户破6亿，年订单破200亿单，小电、来电、街电均在筹备上市，怪兽已成功IPO...

今年初同学聚会时，张生已是资产千万级的企业主，他的充电宝业务覆盖多地，每月收益高达100多万。

共享充电宝，用的人“似乎”不多，充一次1-3元——就是这样不起眼的“小”生意，有人把握时代红利，做成上市公司；有人代理做的早，赚的盆满钵满。

疫情过后 全新机遇

未来发展趋势怎样？

下一个财富风口在哪里

像很多其他受到新技术冲击的行业一样，零售现在也在摇摇欲坠。再过五年，25%的商场都有可能消失。5G互联网的出现、消费数字化转型推动了新零售的发展，未来也将带给消费者们完全不同的体验。

马云曾在阿里云栖大会上提出，纯电商的时代将很快结束，纯零售的形式也会被打破，新零售必将引领未来全新的商业模式。

传统电商模式的红利期已经一去不复返

在未来十年内新零售模式将会得到彻底爆发

## 集满满项目介绍资料+ 集满满系统源码搭建+千亿市场规模

中国领先的新零售服务平台、国有资本背景、各大资本重点扶持项目——“集满满”打响了“实体革命”的枪声，给出了实体门店的终极解决方案。

集满满的发展前景不仅被业界人士所看好，更有不少投资人也十分看重它的创新运营模式。

目前整个中国零售市场的体量在40万亿元以上，线下实体商业占比近70%。集满满通过互联网技术和数据去改变零售、改变商业，用线上平台和线下工具去服务30万亿甚至更大的市场，这是新零售时代巨大的机会。

## 下个时代的独角兽——集满满

无论是美团还是头条，只要能够快速成为独角兽的企业都有一个共同的发展特征——早期都会被各方资本所追逐。

而今/天集满满也同样如此。

集满满成立即获得互联网行业大咖领投，众多顶/尖资本跟投，旨在打造下一个“独角兽”企业！

01

他的投资人

02

它的实力团队

集满满隶属于佳邻集团，核心成员均来自阿里、网易等知名企业，更有连续成功创业者，早期互联网布道者。强烈的落地意识和“正道、利他、喜悦”的价值观，让集满满团队始终把客户、合作伙伴和员工利益放在至高位置。

CEO熊彬先生毕业于北京大学，曾任职世界500强高管，操盘上市公司。当代80后领/军创业人物。因杰出行业影响力，先后当选“中国互联网行业最具影响力人物”、“第十届创业中国年度人物”、“第三届五四青年创业标兵”。并且拥有一支实战经验丰富的团队。

技术护航，获得多项证书及荣誉

03它强有力的后盾

“集满满”通过红/包商城、支付即会员、智能推送等全力赋能线下实体，在流量、促销、数据等层面帮助线下解决到店、留存、复购等问题、全面帮助实体赢得未来！

项目一经推出，深受实体青睐，目前已经服务BOOS、孩子王、联想、海尔、一叶子等全国各地门店15万多家，成绩斐然、深受好评！上千战略合作品牌，数十万SKU，供应链品牌价值千亿资本！

## 04它的商业模式

### 01 完全创新的新零售服务台

集满满是完全创新的新零售服务平台。零售业从zui初以产品为中心的功能时代，逐步发展到以渠道为中心的电商时代，而未来的新零售将会是零售企业通过数字技术、业务和经营管理的深度融合，建立起以顾客为核心的经营体系，也就是以新会员为中心的数字经济时代。

集满满，涵盖APP+小程序、会员运营、红/包商城、智能收款五大功能板块，旨在通过技术加持，解决实体店门店营销难、获客成本高、用户维护成本高三大难题，打造一个新零售会员运营平台，让商家经营更轻松。

集满满推出的线下门店联盟体系——集小店新会员联盟，更是让消费者在享受实体店服务和体验的同时，免费获得平台红/包，兑换任何需要的好东西。

### 还不明白？举个例子

老王和朋友到海底捞吃火锅，结账的时候共计消费1000元，老王打算支付1000元的时候，收银员告诉老王，只要通过扫码集满满二维码结账1000元就可获得500红/包，500红/包可以在集满满线上平台立即兑换价值500元的商品。

通过这种全新的模式，可以通过红/包帮助商家吸引并牢牢锁定顾客，同时可以帮助平台从线下获取粉丝流量，从而帮助实体商家从线上流量导入到线下进行消费。

对于消费者来说，花本该花的钱，可以额外得到红/包，并且可以大大节省网购开支。

### 02 全方位的门店工具能

集满满拥有一套完善的线下门店商业化解决方案和工具为门店赋能，已在数10万家线下门店得到运用，收获良好的经济效益和口碑。

帮助实体门店活下去，才是当下zui大的风口

依照当前的发展速度，集满满很有条件和希望在三至四年内实现独立上市，为更多的消费者、创业者带来良好的购物条件和创业机遇。集满满也在不断吸引更多的城市合伙人加入，共同布局万亿市场。

未来3年 集满满目标

帮助100万实体门店

服务1亿会员 GMV1000亿元

百分百蓝海市场

现面向全国招募区域合伙人

万亿级别市场邀您一起开拓！

合伙人模式已是大势所趋！

什么是集满满合伙人？

简单来说就是以区（县）为单位每个区域招募的唯一zui高/级别的合作伙伴，和总部一起拓展当地的市场，享受合作区域的所有收益。

收益一

你将享受合作商家消费流水的2%作为佣金收益：

集满满面向的主要行业为餐饮业、美业、家居建材、服装、酒店等各类实体门店行业。以某三线城市举例，这类店铺能入驻的有200家，按照每天每家2000元营业额计算。

$200\text{家} \times 2000\text{元/家/天} \times 2\%\text{佣金} \times 360\text{天} = 288\text{万}$

收益二

增值服务收益

广告收益：沉淀的百万级用户，结合集满满背后庞大的数据分析推送千人千面的精准广告，享受广告红利！

行业不限（如餐饮业、美业、家居建材、教育培训机构、各类服务行业），只要有消费场景都可以合作。

收益三

IPO红利

合伙人将根据贡献程度分批分阶段获得公司的股权期权池奖励（互联网企业上市后基本增益是50-100倍），宅达达与优秀合伙人共同享有未来收益。

备注：集满满作为新兴的准独角兽企业，已获得多轮累计数亿融资，公司计划在5年内实现IPO。

结语：

我们都清楚线下实体行业盈利是由获客率、转化率，客单价和复购率四要素构成。如何赋能线下实体，我们深入调研，全力着手四要素来下功夫。按照我们调研的结果，在实体门店固定开支不变的情况下，获客率提升1%，复购提升一次，客单价提升20%，门店营业额就能提升百分百。zui后，对集满满项目感兴趣及想部署源码系统的老板联系小编，小编给你详细解决方案。