

全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验？软件开发+系统搭建+超级app，微三云云平台

产品名称	全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验？软件开发+系统搭建+超级app，微三云云平台
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验？软件开发+系统搭建+超级app，微三云云平台

扩展阅读：

1、微三云公司优势（相比同类公司）

提供源码，技术实力雄厚，客户能拥有自己的大数据。

2、微三云公司的市场地位(市场占有率、同行中的排名等)：行业领导地位，行业前三。

为何软件公司的软件外包项目报价差别这么大？——千万别把价格作为决策的唯一依据，因为好的软件一定不便宜。

主要差别在于所使用的人力资源多少及其人力成本。基本上所有软件项目或互联网项目都需要投入项目管理人员、软件开发人员和测试人员角色，

投入多少人、需要多少开发时间则由需求分析师在充分理解了客户业务需求后分析评估出来初步的技术实现方案而定。

另外，我们还会应项目需求而配置些其他重要角色。例如有些项目需要系统架构师这个角色的投入——去考虑数据库、使用用户、企业未来发展等

问题来架构系统，从更高层次上去提升系统扩展性、灵活性和可维护性等软件性能参数。而有些项目不是内部员工使用，是服务外部客户的产品—

—那么我们会为客户的客户去考虑在界面 UI 和用户交互体验设计上的质量要求，配以产品经理/UI 设计师/交互设计师的项目角色，从而达到产品

级的软件开发投入。

小编介绍：

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

云平台+超级APP+NFT

第/一部分：运营“货”

针对“货”这个环节，微三云有专门的“供应链系统”，将各地产业聚集起来在线化，打通供需两端，实现跨地域、跨行业资源的精准配置与高效对接，加速产业链上下游协同发展。自主研发：超级去中心化供应链系统（F2S2B）欢迎体验，定价39.8万

PS：运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头

- 2、上游：整合行业供应链、工厂
- 3、上游：整合其他实力综合型供应链
- 4、上游：整合跨境电商供应链
- 5、下游：供货给N个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接）
- 6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择）
- 7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采购商
- 8.供货商源头分销：招募上游工厂源头产品入驻，后续出货可以获得团队奖，推荐奖等业务奖励
- 9.电商平台企业集采分销：招募下游电商平台、企业集采对接供应链，后续根据电商平台或者企业集采的出货量给予推荐奖和团队奖等业务奖励

第二部分：运营“人”

针对“人”这一块微三云有“超级App”，通过叠加用户高频使用的“头条、微信、支付宝”功能，通过用户习惯更快速支配他们行为，把用户“聚”起来，一个包含有社交、im聊天、电商、新闻、广告、游戏、支付等功能满足用户的各项基本需求，进而为商家聚集大量用户商业化运营，在使用的过程中，商家的运营数据可永，久储存于云端，形成公域流量与私域流量的切换，商家可根据需求快速剔除合作新增新的应用，无须为用户流量担忧。

附超级APP功能：超级App功能：

- 1.原生开发，可直接上架苹果应用商店，各大安卓市场
- 2.孵化平台模式：多个平台可以通过超级App一起展示，会员互通，根据不同平台原来的内在逻辑进行分佣，可以给多个平台提供统一登录窗口
- 3.集成社交，新闻资讯（新闻资讯自动同步今日头条的），自媒体，钱包功能运营功能
- 4.可对接广告联盟创收（5万活跃会员预计每月有50-70万广告收益）
- 5.可对接Cps收益，全国加油，电费缴费，知识付费平台5折优惠，各种会员如腾讯会员，淘宝京东唯品会苏宁易购等主流电商平台导购领券消费，平台平均流水收益5个点左右
- 6.后期可扩展广告生态联盟模式玩法：实现广告积分广告券变现的线上线下结合的合法绿色共享积分模式
- 7.可对接外部电商平台，实现跨平台会员互相导流、资源整合
- 8.短视频，直播功能（类似抖音），已对接区，块链系统观看视频赠送区，块链积分
- 9.运动走路步数统计：已对接嗨购模式，走路运动赠送嗨值

附：

社交板块现有功能：

1.点对点聊天：发文字，发图片，转现金余额红包，转区，块链积分红包（购买区，块链系统方可使用），加入或移除黑名单，语音聊天，视，频聊天，拍照片，转账，收藏

2.附近的好友

3.通讯录好友

4.社群聊天/建群聊天（单个群zui高5000人）

5.私域社交圈（类似微信朋友圈，可植入社交圈广告类似朋友圈广告，用户发布限制）

6.公域社交圈（类似微博，全网发动态图文，公开展示，用户发布限制）

7.实名认证

8.投诉管理

9.聊天增强功能

私密模式：

用户开启该好友不在通讯录与消息列表中显示，只可通过搜索查询

消息传输方式：

用户可单独设置聊天的消息传输方式

消息保留时长：

用户可设置消息的保留时长，过期后即自动销毁对方记录

清空聊天记录：

用户可清空与当前用户的聊天记录

清空双方聊天记录：

用户可清空与当前用户双方的聊天记录

群发助手：

用户可群发消息

清空所有聊天记录：

用户可清空当前消息列表中的全部聊天记录

查看我的手机号：

用户可设置是否公开自己的手机号

隐身模式：

用户开启后即隐藏自己的全部信息

第三部分：运营“场”

针对“场”云平台作为微三云产品体系的核心产品。云平台的框架及去中心化的应用组合，重点结合已有的270+产品应用（共享购，乐分享，泰山众筹，全民拼购，消费返利，短视频、众筹、批发零售、大礼包、分佣、招商奖励.....）围绕“引流-转化-沉淀-裂变”商业逻辑。

拼团和分销模式，这二者都是如今非常热门的商业模式，全民拼购是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润最大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。很好的解决了平台从单向的“产品盈利”转向多元化“流量变现”，在没有海量用户的情况下让用户持续的在平台复购，而不是“一次就走”提升平台订单量，并让用户愿意积极主动的分享平台商品链接，用创新的模式快速给平台引流大量粉丝等。

正在以专业的姿态改变着电商营销模式。未来微信生态依然是获取用户、连接用户，与用户双向创造价值的重要阵地。因此，找到符合自身微信生态定位的打法并快速落地，必然是实现高竞争力的重要举措。

总结：

微三云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、广告电商模式等应用模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，

泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，微信营销系统、移动社交分销
APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统等全方位营销矩

阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验。