

云平台系统，一个系统集成了多少模式？

微三云产品矩阵+软件搭建模式落地，微三云软件供应链

产品名称	云平台系统，一个系统集成了多少模式？微三云产品矩阵+软件搭建模式落地，微三云软件供应链
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

云平台系统，一个系统集成了多少模式？微三云产品矩阵+软件搭建模式落地，微三云软件供应链

前文引言：微三云科技主营系统：

云平台系统，一个系统集成以下所有模式，统一系统底层，数据会员互通！

- 1、分销、直销、微商、消费返利系统，B2C 商城、B2B2C 商城、F2C 商城、F2B2C 商城
- 2、区域代理、分红、招商奖励、邮费奖励、会员制系统，
- 3、多商家异业联盟、O2O多门店入驻，货架、服务点、多供应商系统
- 4、社交电商、社区团购，社交拼团，拼商补贴，挂售寄售、拼团抽奖系统，三三滑落公排分红系统，全民拼购模式，广告电商模式，预售拼购模式，秒杀拼购模式，共享购模式，泰山众筹模式，乐分享模式，链动2+1模式，消费返利模式
- 5、直播电商、短视频电商、直播小程序分销系统
- 6、课程付费、知识付费、商学院、直播打赏系统
- 7、智能名片、会务应用，活码进群，团队社交、礼品卡充值码、同城分类信息系统
- 8、京东供应链和全球仓供应链一键导入产品、一键代发系统，跨境电商系统
- 9、区/块/链数字积分、区/块/链商城、区/块/链异业联盟、区/块/链知识付费、区/块/链游戏、区/块/链直播、区/块/链新媒体系统
- 10、微商管理分销系统
- 2021年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造10亿营收团队
- 11、供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统。
- 12、超级云APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

更多微三云科技主营系统 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.com>

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！

[微三云已经打造了“云平台、超级APP、NFT”三大产品矩阵](#)

前言：传统电商商家常常会因为以下几个原因困扰

- 1，无分销模式，
- 2，不能建立上下级关系，
- 3，分享无收益，
- 4，推广受限

什么样的运营模式才是适合自己的?平台不懂私域运维，导致客户流失?平台不会创新模式、迅速裂变?微三云从思维、模式、运营全方位为您提供全套行业落地运营方案。

好的模式还需搭配好的工具才能事半功倍，好的产品需要不断更新迭代、需要与时俱进;

通过云平台各个工具引流，沉淀到您自己的平台，结合商业模式实现：“转化”“裂变”“留存”，打造商业联盟生态闭环体系。 ，构建企业私域流量池，帮助企业形成完善的社交电商体系。

云平台电商系统通过组合式的应用模块，为客户提供完善的、zui具匹配度的商业应用解决方案。并根据“ AARRR漏斗模型 ” 轨迹做出了相应的应用工具，通过技术助力企业提高自身营销水平，用zui低的成本，使平台享受循环不断的超级流量，积累更多的用户资源带来长久的收。

世界上任何一种模式，都是可以复制粘贴的，唯一复制不了的就是你的核心优势，比如说你自己的线下团队、咋们可以主推发展线下团队长，把主要的核心点放在团队长这里，10个人升级小团队长，100个人升级为中团队长，1000人升级为大团队长，我们只需要服务好大团队长，让其帮我们一起推动这个项目去做。

未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开的，而微三云针对这个商业大生态早早做了规划布局，针对“人-场-货”，微三云已经打造了“云平台、超级APP、供应链”三大产品矩阵。

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,微三云麦超。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，如果你也感兴趣随时联系小编，谢谢，文章编辑

拓展阅读：微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的知名品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标。云平台底层系统介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>

