

# 微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合？

## sass账号+技术服务+源码系统，微三云系统

产品名称	微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合？ sass账号+技术服务+源码系统，微三云系统
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

微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合？  
sass账号+技术服务+源码系统，微三云系统

前文引言：

国际版云平台系统：微三云全球化语言，多语言支持境外本地化运营

底层支持全球语言包，提供简体、繁体、英文等语言，支持后台导入相应国家的语言包，并支持10+货币支付，为跨境本地化提供落地方案。非常方便在国外任意国家项目运营落地或者推广销售系统源码，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，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，一键切换语言或多种语言同时使用，无需重新开发相应语言版本系统品牌云店和微信商城的三大区别1、传统微商城通常只是商家为了完成zui后下单的一个电商工具，抑或是前期引流裂变的营销工具。此外，传统微信微商城没有融合线下门店业务，无法支持“Ship-From-Store”的业务场景。在微商城场景下，消费者并不会产生过多的行为动作，停留时间也特别短，整个流程只产生了简单的

交易数据，难以构建一个完整的用户画像，用户画像的缺失必然导致用户经营无法精细化。2、「品牌云店」天然的是“平台型”的业务模式，是品牌新零售的大本营。举例，与其他品牌微商城单一的功能模块相比，企业是将会员小程序、游戏小程序、拼团小程序、种草模块、跨境购物模块等全部集成到了一个品牌云店当中，并且还设计了大牌试用、服务预约、明星种草推荐、虚拟IP人物直播等营销互动场景。3、zui后，从系统功能层面，微三云品牌云店系统秉承了微三云所倡导的Open SaaS开放式系统架构。品牌云店其实是集合了“线上线下打通的多货架商城+导购&会员业务中心+互动营销中心（可集成各种外部营销应用）+微三云OMS智能运营中台（订单路由和履约）+CDP数据中心”这样一个完整的综合性商业运营平台。品牌云店所囊括的丰富多元的场景，真正使得私域用户能够长期的留存在这个平台，产生各种各样的行为数据，包

括发布 UGC 内容等，其用户画像就变得更加生动、具体。A 企业就是结合企业后端的 CDP 和 CRM 等系统，充分利用用户画像大数据实现了更加精准和智能化的精准营销，提升用户的全生命周期价值（LTV）。以上能力都是模式单一的微商城无法实现的。品牌云店更像是一种零售战略下的商业平台，而不仅仅是简单的交易工具。微三云系统多语言架构和跨境支付的对接 国际化运营分享：如果您购买的系统，没有预留多语言架构，没有一键导入语言包的功能，那么你的平台就无法实现国际化，到别的国家运营 同样模式的系统平台，必须依赖于多语言架构和跨境支付的对接。微三云系统多语言架构和跨境支付的对接 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://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

源码系统+商业模式+电商平台

众所周知，当我们想做平台，那么就需要设计一套自己的商业模式，然后找技术公司定制开发或者自己

组建技术团队开发。自己组建技术团队，只适合于资金雄厚，有基础有资源的大型客户，因为自建技术团队需要支出一大笔技术开发团队的工资，比如开发一个APP,需要有会做系统架构底层的架构师技术总监，需要有产品经理把市场需求转化为技术开发语言，需要有JAVA语言工程师若干，需要有PHP语言的技术开发工程师若干，需要有UI设计师，需要有安卓和苹果IOS前端开发技术，后端开发技术，需要有测试技术负责系统测试上线，需要有运维工程师负责防黑客攻击安全等日常维护，一个月技术团队的工资和五险一金的开支不管在哪个城市都不低于10万，一年下来就是120万，而且需要一直保留技术团队维护系统，不能说开发完就解散技术团队（劳动法也不允许），因为系统运营过程中会有不断地新需求要开发，有不断地BUG需要修复，技术团队需要一直养着，这个120万每年还是zui低计算的费用，人员离职重新招聘和劳动法相关还会产生很多隐性人力成本，如果会员量计划做到几百万以上的，还需要做一个高性能的微服务分布式架构底层，懂设计这种高并发架构底层的系统架构师，那么单单系统底层都可能要投入2000万+去研发，而且要持续开发优化两三年时间才可能完善，所以自己组建定制开发团队需要考虑平台的经济实力和预算。

所以对于其他中小型创业团队和初创团队来说，只能选择外包开发或者购买技术公司现成的系统两种选择，尤其是自己的设计的模式有独创性的时候。对于选择外包开发，也是需要谨慎的，因为自己的理解和需求与外包技术公司开发出来的东西是否一致，需要很强能力的产品经理沟通需求，如果产品经理理解不到位，或者平台创始人自己没表达清楚，都会造成技术开发的误差，到时来回沟通调整，一来增加开发成本，二来耽误上线时间，还有长期的系统维护费用。如果选择到一个没有开发高性能系统底层的技术公司，那么就可能踩坑了，因为你万一做到几十万几百万会员，那么系统底层带不动肯定会崩掉，项目停摆换、损失大量会员和团队长都还算轻的，严重的是经常系统结算错误，有可能瞬间平台会亏掉几百万甚至几千万，那么就算推广能力再强，商学院能力再大，一个努力运营四五年的项目彻底崩盘倒闭也就是一个系统漏洞或者一个高并发情况下意外产生的bug、几秒钟的事情，这是无数知名平台过去经历的或者正在经历中的事情。

所以，对于中小创业团队来讲，如果不是非常创新的商业模式（独创性的模式肯定要定制开发了），zui适合的是购买现成的成熟的系统，起码技术公司的这套系统不止一个正在运营的客户，有自己强大的系统底层的（这个很关键，国内有成熟电商系统底层的技术公司也不超过10家）。也可以直接购买标准系统或者标准系统+微定制。如果是购买标准系统，有分买标准SAAS账号系统和标准源码系统两种，他们各有好处，也各有弊端，源码相当于买房子，一次购买终身使用，SaaS账号相当于租房子，每年续费才能使用，主要是根据自己的预算和规划选择。当然，我们谈选择SAAS账号还是源码，都是需要建立在已经筛选出成熟的软件开发公司，成熟的系统的底层，成熟的功能应用基础上。

SAAS账号和源码各有优缺点，下面我们来分析一下：

一、我们先来看看SAAS账号系统优点： 1)、 SAAS账号系统初始投入低，适合预算低的客户

企业或创始团队只以相对低廉的“年费”方式投资，不用一次性投资到位，不占用过多的营运资金，从而缓解企业资金不足的压力，刚开始只需要独立贴牌开通账号系统就行，前期投入相对低一点，适合一些中小平台，可以前期把资金全部投入到市场推广和项目运营中。

2)、功能跟源码一模一样，享受服务是一样的，但只需要投入源码价格20%-30%的资金就可以了，试错成本小。如果是购买标准系统，SAAS账号系统功能跟源码是一样的，尤其是选用功能比较多的时候，就更划算，投入成本低，试错成本小。 3) 无需承担服务器和系统维护版本迭代的额外费用。

SAAS账号系统不需要购买服务器，一般服务器都是由技术公司提供。SAAS账号系统采用首年开通系统费用+每年9800固定金额续费的形式收费，每年续费的费用已经包含系统维护费和服务器费用了，反观源码部署系统，还需要每年自己承担七八千到1万左右的服务器费用，还有每年软件免费升级版本系统维护服务费20%。

二、 SaaS系统的缺点：

1) 数据在第三方服务器，数据自己不能掌控：

企业，尤其是大型企业，很不情愿使用SaaS正是因为安全问题，他们要保护他们的核心数据，不希望这些核心数据由第三方来负责。无法升级源码不允许数据独立，一旦不续费系统就会收回，辛苦积累的会员数据也彻底丢失。第二是系统源码放在第三方技术公司，如果第三方技术公司本身技术管理漏洞或者意外情况造成服务器故障，那么企业的系统数据在故障排除后可能无法保证全部恢复。

2) 标准化无法满足个性功能需求：

SaaS解决方案只能提供标准功能应用，在分销模式灵活性、二次开发的可能性、功能应用快速迭代迭代方面是非常差的，无法满足客户个性化的需求。几十万客户都是同一套模板做出来的，如果平台有独创性的功能模式，就不能选择SAAS账号，只能选择购买源码再进行微定制。

3) 进发支持差

因为SAAS解决方案都是同时多个用户甚至数十万个用户同时部署在关联的服务器上，一旦数据会员订单进发，会互相受影响，比如同时几个平台做秒杀活动，一个平台违规还会牵涉到同一台服务器的其他平台同时有连带风险，风险较大，不利于平台做大做强抗风险，所以选择SAAS账号系统公司需要确认后期做大了可以升级独立部署源码，当然，如果升级源码，也不一定保证系统所有数据完全能迁移出去，一

般只能保证会员数据，上下级关系，零钱购物币积分资产等同步迁移，但入住商家信息，订单，会员累计业绩这些不可迁移。

### 三、源码系统优势:

#### 1) 如果项目做大的话，源码部署更省事。

在购买了商城系统源码之后，一开始就相当于买断整个系统，可以申请软著，后期有技术团队可以直接进行二次开发，可以掌握自己核心资源，不像买SAAS账号，后面做大有会员数据再升级源码的费用很高，技术难度也大很多，还涉及数据迁移的额外费用，但后续做大要独立源码出来，升级源码还有迁移数据和购买源码的费用，迁移数据要系统停服耽误市场推广，新旧系统切换容易导致团队产生负面情绪，而且很多数据也是无法迁移的，只能重新系统操作员在后台手动添加，工作量和时间成本都很高，还不如直接一开始直接买源码系统，独立服务器独立数据库，一次性投入大一点，但后续更省钱。

#### 2) 个性化快速迭代更新

可以随时随地自由修改程序，打造完全符合自己意愿且独一无二，二的商业模式的商城系统。

源码商城系统源码比标准商城系统更能适应市场的变化，商城系统源码能够灵活的根据每个目标市场的客户的兴趣和需求提供相应的产品信息、营销活动和订单流程，支持多门店管理、多城市站点、分销等功能定制，尤其是一些复杂而且个人化的运营需求，对企业来说是很方便的，很多时候，系统的功能都要结合市场推广运营政策和活动规则作出一些调整，这个时候就需要个性微定制了。

#### 3) 自己掌握会员数据，会员数据可以通过广告和游戏和第三方服务进行多次变现

商城系统源码支持二次修改是它最大的优点，商城系统源码的成本相对高点，好处是客户的数据资源完全掌控在自己手中，这是大多数大型企业所青睐的。商城系统源码，集群部署的支持部署方案量身定制。支持将系统数据层的数据库更换、数据层的读写分离、图片等静态资源分离，这些常用的功能和资源单独部署在不同的服务器上，构成可用性强且高性能的集群系统。

会员数据有很大的价值，10万会员每天的广告收益在5000-1万，月收益在20万左右，如果买的是账号系统，没办法上架自己独立的APP，没办法广告变现，一年损失几百万的收益，这个收益可能比商城本身卖货和招代理的收益还要大很多

#### 4) 可以申请软件著作权，增强企业实力背书，方便融资招商

用了源码系统，用户申请自己公司的软件著作权企业使用商城系统源码，可以申请软著和上架APP应用市场，在会员代理心目中树立起良好的企业形象，更容易招商融资和招募会员代理。

#### 5) 独立自主，运行流畅不受其他客户影响

购买源码系统高安全性，独立自主，所有的程序数据，交易记录，商品图片等信息资料都保存在自己的服务器上，不需要依赖任何第三方，也不受任何第三方制约。如果是账号系统，因为是多个用户共用服务器，某一个客户做促销活动就会对同一个服务器上其他商家造成影响，会导致所有账号都登录不上，到那时不止影响会员的体验和损失收入，还可能对项目造成毁灭性打击。

6) 源码可以做为企业资产，更容易获得集团总部财务支持。对于一些国企性质和集团公司的下属子公司，购买源码相当于一种企业资产，在申请报批财务支持的时候，更容易获得总部审批同意。而SAAS账号需要每年续费才能使用，在某些机构看来像是负资产的东西。

#### 四、购买源码系统的劣势

唯一的劣势是首次部署的成本比较高一些，需要企业自己承担服务器的费用，开始阶段的预算要比买账号系统要高一些，除了第一年有免费系统维护和免费升级迭代外，每年需要缴纳系统维护费用（源码价格的20%）才能一直享受系统售后维护服务和系统免费版本升级服务，否则只能按次收费或者自己组建技术团队自己维护。

#### 拓展阅读：

莞云系统：微三云支持申请软件著作权 系统为微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合，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、消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，广告电商模式等，支持申请软件著作权，更好地展现公司品牌实力、技术实力和更方便融/资推广。“私域与边界无关，与企业高层的视野有关，与企业的野心有关！”，微三云商业模式总监麦超近期在新零售专题会的一段话，点醒了很多品牌高层。原来，我们品牌企业对于平台的定义，对于私域、公域的定义，往往都被概念炒作方框定在了一个边界范围里，往往忽略了如何跳出边界，进行“全局”思考。温馨告知：如果您购买的是加密的源码或者封装的系统，或者只是买的一个系统账号，那么你无法申请软件著作权，自己项目的推广和公司品牌的背书都将受到不小阻力。必看网站 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.co>