

# 解析一下预制菜供应链平台营销怎么做？ 商业模式+软件开发+技术创新，微三云大数据

产品名称	解析一下预制菜供应链平台营销怎么做？ 商业模式+软件开发+技术创新，微三云大数据
公司名称	深圳市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

解析一下预制菜供应链平台营销怎么做？商业模式+软件开发+技术创新，微三云大数据

前文引言：莞云云平台的优势:过去一年的发展趋势就是，越来越多的零售企业从远中场零售，开始加码近场零售、即时零售/到家业务和 DTC 业务，线上线下融合加快。

这也是过去半年zui为明显的业务发展趋势。其次，从集团视角来看，集团总部开始全面重构和规划数字化系统。首先是结合咨询做好数字化顶层设计（方案），然后再集中统一采购数

字化系统，通过不同服务商的解决方案赋能给子品牌使用。同时，集团或品牌也在逐步替换掉 TP 代运营公司的系统，转为使用集团自采的系统，以求数据可控，安全合规等。

微三云是国家/级高新技术企业，另外荣获广东省高新技术企业，在科技型企业中处于领先地位。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、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。

微三云团队技/术/过/硬:我们拥有一流的技术团队，我们的团队为多家企业开发了许多优秀的项目。

微三云团队介绍 <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，期待能帮您找到合适的软件，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！

## 预制菜供应链平台营销方案——亿级预制菜市场，商家靠什么入局

导读：方向——预制菜在疫情时代，站上了新的风口。

2022年艾媒咨询发布了《2022年中国预制菜行业发展趋势研究报告》分析洞察预制菜行业的发展前景。具相关统计数据显示，中国预制菜市场规模预计保持20%以上的增速，并有望在2023年突破5100亿元（数据来源：艾媒咨询），消费人群主要集中在一二线城市。报告通过分析预制菜行业的前景及用户画像，帮助企业借助互联网多元化营销能力，快速触达C端客户，从企业营销角度，快速推广及传播产品及品牌；从用户角度，则可以通过网络更便捷的订购预制菜服务。

据预测未来六到七年，我国预制菜行业将成为下一个万亿餐饮市场。那么，对于这个万亿级的市场，企业如何去布局未来预制菜市场的发展呢？

事实上，微三云也有不少从事预制菜的企业，在利用分销平台也取得了不错的发展，接下来，小编就以“佳肴联购-预制菜供应平台”来进行案例拆解，分析预制菜是如何玩转社交分销，并取得不错的运营成效。

### 【品牌案例】

某广州预制菜供应链企业，是一个专业的餐饮食材批发平台，专注为酒店、餐厅等餐饮企业提供一站式半成品食材供应链服务。通过优化预制菜食材供应链体系，省去中间商环节，真正让利给客户的同时，提供更多质优/价廉的产品。现有七百多种菜品，品种多、上档次、毛利高，总有一款适合您，让您的预

制菜食材采购，变得更加省心、省钱、省时、省力。全国上万家合作餐厅，免费配送上门。客户想通过微三云微分销系统，结合线下客户资源，打造预制菜供应商分销平台，拓展经销及分销渠道，抢占预制菜在所在区域及全国的市场份额。

## 【运营模式】

供应链整合+S2B2C平台模式，多品牌招商入驻，对接多电商平台一件代发供货+自营平台。打造供应链平台+平台自营玩法，为B端和C端顾客提供多品牌服务。

【招募合伙人】对供应商：招募供应商入驻，后期所有该供应商的出货，可以享受一定比例分成对下游电商平台和大企业采购供货：招募电商平台合作平台供货，电商平台的采购，预存货款等，均有一定比例分成

对自营商城：通过创新裂变的营销模式，整合社群资源，招募社群合伙人，利用微分销系统的合伙人奖励功能，设置相应的奖励比例，组建合伙人团队，快速裂变拓客，抢占市场份额。

以下为运营方案：第/一部分：供应链平台1.招募预制菜生产企业和供应商入驻，打造全国性预制菜配送供货供应链

2. 招募下游电商平台合作，为电商平台提供预制菜一件代发，电商平台可以采用预存货款的形式，用户在电商平台下单，同步订单到供应链系统，供应链系统再分发给供货商后台，供应商负责一件代发，并获得平台结算货款提现，平台则按合作价扣取电商平台的预存货款3.供应链平台负责提供产品API接口，让下游电商平台可以对接供应链平台一键批量上架预制菜产品，无需人工操作，同时提供产品宣传视频和短视频营销素材，下游电商平台可以直接培养达人或者招募达人和做推广营销预制菜产品

第二部分：自营电商平台1引流：通过注册送积分，邀请新客户送积分，积分可以在平台抽奖和兑换产品，引流客户2.裂变：通过引入社交电商分销模式，社群电商营销模式，代理分销模式，微商模式，线上线下服务点加盟店引流智慧新零售模式，链动2+1奖励模式，股东分红模式，二级分销模式，区域代理招商模式，团队奖励模式，拼团拼购模式，七人拼团模式，四人拼团模式等创新营销裂变分销模式，让平台的忠实会员成为平台的忠实用户3.留存：通过使用广告电商模式，让用户购物赠送的积分看短视频广告释放变现提现，还有泰山众筹，嗨购等积分活动模式加强平台与用户每天的互通，同时将产品利润反哺给部分忠实用户代理，让他们获得静态+动态的推广收益4.再裂变：引入更多先像盲盒电商、1元交友盲盒，众筹电商，秒杀寄售，竞拍寄售，批发零售挂售等新奇特的营销玩法和模式，吸引用户参与平台活动并进行二次分享裂变5.公域私域流量矩阵：通过视频号直播，小程序直播，短视频营销，公众号粉丝，企业微信，个人微信号矩阵等私域流量矩阵组合使用，将公域流量沉淀到自己平台私域流量，积累过千万的私域流量粉丝矩阵。

拓展阅读：微三云系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现 丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心。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，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，全民拼购模模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，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。PS：很多外面购买的系统，只提供几个简单的模板，没有吧功能模块完全做成自定义功能模块组合，那么装修出来的页面就会千篇一律，不够个性 所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！另外，在某些零售企业的认知里，DTC 模式天然避开经销商/代理商的，其实不然，那可能只是其中的利益分配没规划好。微三云服务的一些头部品牌企业，他们重新规划了全渠道数字化系统，采取利益共享的方式赋能及联合经销商去开展 DTC 业务，不仅不矛盾，还有效的降低了订单履约成本。化，如果没有功能组件化，那么企业需要有专业美工花很多时间才能把商城平台装修好，者无疑加大了企业的运营成本。微三云系统玩法介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>