

市场庞大，商家入局预制菜市场怎样建立优势？底层系统云平台赋能+供应链整合+大数据，微三云软件搭建模式玩法

产品名称	市场庞大，商家入局预制菜市场怎样建立优势？底层系统云平台赋能+供应链整合+大数据，微三云软件搭建模式玩法
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

市场庞大，商家入局预制菜市场怎满建立优势？底层系统云平台赋能+供应链整合+大数据，微三云软件搭建模式玩法

前文引言：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.co>

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！

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：微三云提供系统定制开发:我们有专业的团队，根据您的需求量量身定制项目方案，所以只需您的一个想法。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，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、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，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，NFT/NFG 电商系统等，可以接受二次开发，源码独立部署。晶抖云云平台 OS 作为一款操作系统（OS），它不仅仅可以为企业 提供微三云成熟的业务应用，它还可以为企业 提供先进的系统架构（PaaS 平台）和 N 个成熟的业务中心(如商品中心、订单中心、库存中心、会员中心、营销中心、履约中心、结算中心· · · · ·)。企业可以将晶抖云云平台 OS 操作系统作为整个集团或品牌的数字化底座，借助平台能力自建其他交易应用和集成外部生态应用，并且与 CDP、数据中台等进行多中台的互联互通，完善整个集团的数字化蓝图。总之，微三云的云平台 OS 操作系统和智慧新零售系统，都是为了帮助不同行业的零售品牌客户实现“线上线下融合、2B 与 2C 融合、业务和财务融合、公域与私域融合，前端和中台一体化、全渠道业务协同、集团 IT 架构统一”等数字化转型目标。定制开发详询 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>