

# 衍生千万种商业模式，赋能中小创业者前进？ 云平台+超级供应链Web3.0—NFG生态，微三云大数据

产品名称	衍生千万种商业模式，赋能中小创业者前进？ 云平台+超级供应链Web3.0—NFG生态，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

衍生千万种商业模式，赋能中小创业者前进？云平台+超级供应链Web3.0—NFG生态，微三云大数据

前文引言：

微三云软件开发团队提供 UI/UX 交互设计 UI 设计包括 Web 系统页面设计，网站页面设计，H5 页面设计。UX 交互设计包括业务流程设计，系统交互设计，用户体验设计等全流程服务。CMS 集群网站开发基于 Java/PHP 技术框架为企业开发制作各类网站应用，包括企业官网、品牌官网设计、行业门户网站、电商网站、营销型网站、集团网站、多语言网站等。微信应用开发为各类企业定制微信订阅号、微信小程序、企业号、服务号端应用，包括微官网、微商城、微信支付功能、微分销系统、业务系统微信扩展等开发服务。分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题:如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管

理 拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。搭建自己平台的商学院系统是必须的。

建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群 <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！

移动社交电商6大系统解析，衍生千万种商业模式，你看懂了吗？

移动社交电商对大众来说并不陌生，从最初的微商、拼商再到现在的抖商，一直都是围绕着社交+粉丝+社群互动+互联网工具来辅助商品的销售。由于互联网模式千变万化，更新迭代也很快，很多人仅仅是了解一知半点，本文将以前6大互联网工具为框架，深入解析如何设计商业方案。

第/一大互联网工具：云平台

云平台即开放平台，是指通过与外部第三方连接，为商家创造更多价值的生态平台。它是具备完善的用户管理、奖励模式、支付方式、用户端口、界面装修、财务数据、电商能力的应用开发体系。

用简单的话来说，云平台是整个商业的基础，它的主要核心是帮忙商家进行卖货，而不同的商家可以创建不同的卖货场景，如：拼购、链动2+1、嗨购积分、泰山众筹、消费盲返、CPS电话费资源、异业联盟、盲盒电商、社区团购、O2O商城、代理商、积分商城、自提门店、短视频、视频号直播、分享奖励...  
...

## 第二大互联网工具：供应链

供应链是指生产及流通过程中，将产品或服务提供给最终的用户，中间结合了上游与下游企业所形成的网链结构。

在社交电商的场景构建中，供应链的作用至关重要，商家借助云平台形成自己的销售体系，但是仅靠单一的产品结构很难满足用户多元化的消费需求，因此，供应链接入可以增加商家的竞争力。

供应链如何对接打造：一种是接入现成的供应链体系，如京东供应链、怡亚通供应链、数字化聚合供应链、其他供应链等；另一种是打造自营的供应链，整合上下游、供应商、服务商等资源，然后输出给客户，自建的供应链有巨大的商业价值。

## 第三大互联网工具：去中心化联盟链积分

去中心化是指内容不再是由专业网站或特定人群所产生，而是由权级平等的全体网民共同参与、共同创造的结果。

与电商结合，联盟链最为合适，不同于公链和私有链，联盟链既兼容了并发量，又起到了多节点，公开透明的特点，基于这样的底层框架，用户在云平台获得的数字积分是可信的，不可篡改的。因此，联盟链积分的发行，可以从底层技术上优化云平台的商业模式，试想一下，用户在平台形成了购物，应得的产品拿走，还获得了安全可靠的绿色积分，可以用于收藏、转赠或增值，那平台的公信力是不是大大的提升了呢。

#### 第四大互联网工具：云视商

云视商是以线上、线下课程为核心知识服务的产品，通过“视频直播、电台直播、视频、软文资讯”等形式呈现内容，帮助企业快速实现内容变现，为企业提供完善的内容付费的解决方案。

众所周知，无论是运营电商平台还是经营实体公司，培训都是必不可少的，打造企业的商学院是必经之路，因为他关系着运营方制定的计划能否执行，产品是否有缺陷，模式能否复制。因此，云视商也是结合云平台、供应链、联盟链积分必不可少的工具。

#### 第五大互联网工具：超级APP

一直以来，APP都是互联网企业的核心之一，因为他可以让企业与用户产生交互，同时也承载着企业的流量，如何流畅的使用、如何提供有价值的内容给客户是APP运营的关键。超级APP正好符合这一需求，他集合了社交、电商、头条、支付、直播、短视频、广告、第三方接入、社群、朋友圈等功能于一体，可以无限扩展、快速更迭、场景叠加、资源变现，打通了“流”量与私域“留”量之前的通道。

#### 第六大互联网工具：Web3.0—NFG生态

Web3.0是对Web2.0的改进，在此环境下，用户不必在不同中心化的平台创建多种身份，而是能打造一个去中心化的通用数字身份体系，通行各个平台。而NFG是Web3.0构成的元素之一，即“非同质化商品”。

回顾前面所讲的内容，经营者使用这些互联网工具的主要目的是为了达到销量，方便客户，而单纯的电商平台和同质化的产品，难以在市场中获得立足的机会，因此，与元宇宙NFG相结合，可以创造出有企业特色，难以复制的商业模式，他是互联网工具的升华。

总结6大互联网工具，产品销售是基础需求，如何通过这个小的需求逐步放大，形成企业生态，那就需要先进的互联网工具和技术支持才能做到。因此，作为系统提供商家，我们设立6大互联网矩阵，每个工具之间，分开可以单独使用，结合可以串联使用，zui大程度上节省了商家的技术开支，同时又提供了生态的解决方案及经营路径。

如果你想详细了解以上内容，可找-文章编辑微三云麦超

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

拓展阅读：多年来，微三云先后为 20 多万个等众多大型企业用户和中小电商平台提供了电商系统工具及相关增值服务产品。微三云秉承“商业智慧，科技匠心”的理念，致力于为全行业的企业、商家提供传统互联网到移动互联网的电子商务解决方案及技术运营、电商运营等增值服务。微三云的定位就是出售源码系统，这就是一次性买到你的系统，整套程序源代码和技术卖给客户，系统买回去以后不大客户可以使用，客户的朋友创业者都可以用，客户有自己独立的服务器，独立域名，独立品牌进行运营市场，客户可以自己进行招商，可以无限开发账号给你们的客户使用，你们收费。我们的服务价格在市场上属于中等，我们不做低价恶劣竞争这种，客户没有好的服务，我们也没有利润，zui终也是败坏名声。更多干货内容，详情请看网站 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.com>