

异业联盟平台如何搭建，有什么优势？技术服务+软件开发+平台运营，微三云麦超解读

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 异业联盟平台如何搭建，有什么优势？技术服务+软件开发+平台运营，微三云麦超解读 |
| 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

异业联盟平台如何搭建，有什么优势？技术服务+软件开发+平台运营，微三云麦超解读

前文引言：微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，*早 2014 年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015

年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社区团购模式，2016 年中就是 O2O

异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017

年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，然后 2018 年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020

年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3 个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

分布式微服务架构优势：比喻，人要上楼，究竟是人动还是大厦动？这个思考来源于我对产品经理所说的“关键履约流程环节可个性化配置”这样一个系统性能的解读。这样的理解也是颠覆大家对于软件系统的认知的。在这里我们可以用一个比喻来描述这样的场景。比如，一个客户想要进入一栋大厦的 8 楼，那么传统认知就是到达大厦 8 楼只有乘坐电梯和楼梯两种方式，并且通常只有这两种。原因在于这栋大厦设计的时候，其框架底座是固定死的，8 楼只能在 8 楼，且只能通过电梯和楼梯进入。就好比以前，品牌企业选择一套数字化系统，那很多对应的关键履约流程环节就是固定死的，这个是在系统研发的时候就固定下来，无法更改的，牵一发而动全身。那么，结果就是一部分客户用起来顺手，也有很

多客户用起来很别扭。比如所有订单必须先通过审核，才能备货；财务流程一定是滞后的，逆向流程往往也是反人类的。但系统厂商不会为某些客户去更改标准产品的流程，因为只要是固定的流程就不可能满足所有客户需求的。如果为 A 客户改动了流程，必然导致 B 用户的体验下降。微三云云平台-OMS 的设计理念则不一样，考虑到不同品牌客户的业务流程和履约环节略有不同，也依托于微三云把关键履约流程都抽象成更细化的微服务结构，结合执行策略，就可以实现“关键履约流程环节可个性化配置”

数字广告：本地生活服务化异业联盟平台的另一种方向

异业联盟是指各行业、各层次的商业主体之间，为了达到共同的利益，通过一定的组织机构或网站形式，组成的商业联盟。

异业联盟的各商业主体之间相对独立，同时，各商业主体之间又存在一定的利益联盟。因此，异业联盟是一个相对紧密，资源共享、利益共存的联盟。

对于不少商家企业来说，异业联盟的资源整合、资源共享能力正是他们为了对抗这个后疫情时代、大企业大商家垄断时代的一个主要途径。

热门项目几乎是瞬息万变，很多人无法直接适应，甚至都还没来得及跟风，就已经被淘汰了。

2023年是一个数字时代，可以说：流量在哪儿，生意就在哪儿！在过去的几年，随着移动互联网流量的增长与爆发，直播带货与短视频的电商兴起、加上疫情不断反复肆虐，给有着线下实体门店的商家带来了巨大的冲击，让本就艰难的门店雪上加霜；

线下实体门店有着四个共同的痛点：

- 一、成本高：门店成本、人工成本、水电成本等开支，让门店经营举步维艰。
- 二、流量少：纯电商吸引了很大部分人，又受疫情肆虐影响，导致门店的客户越来越少。
- 三、获客难：传统的营销方式，不仅成本高昂，还难以做到二次转化，以及裂变。
- 四、利润薄：有着流量却不知如何利用，利润相对单一，没有很好地利用好商圈价值。

联盟商家数字广告生态系统是微三云的一个解决方案，以软件与硬件结合广告机来打造对于联盟商家的解决方案。

通过广告机来结合广告屏幕、广告系统和异业联盟的针对线下门店进行门店营销、策划、设计、落地为一体的数字广告营销系统。

通过线上便捷的操作，让店主可以随时随地进行门店营销宣传、实现引流裂变，让广告营销像发朋友圈一样简单！节省人工和物料成本。同时还能通过”共享屏幕“进行广告投放，实现跨界盈利。

广告联盟对接市场主流广告渠道，丰富的广告展现形式，适应多种广告场景，还可灵活设计商业模式，提升平台的变现能力。

广告联盟是由微三云研发，以封装SDK的形式实现一键接入字节跳动、腾讯、百度、快手等国内顶/尖企业的广告联盟，聚合数千家广告主，其丰富的广告展示场景与微三云各大系统的深度结合，帮助平台快速实现流量增长与变现。

六大广告类型，支持多种场景下的广告展示：如开屏、文章资讯内容信息间、页面底部或顶部等场景，从而满足app或h5各类场景的变现需求，让平台可以尽可能多的提升广告收益。

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！

广告变现优势：

优势一：支持开屏、激励视频、信息流...等6种广告场景。

优势二：无中间广告代理商分成，您可赚更多广告收。

优势三：合作期内免费提供技术升级与维护，省钱省时省力。

优势四：可根据客户场景设计个性化广告位，全方位盈收。

优势五：通过人工智能学习，优化广告素材，提升点击效果。

优势六：拥有国内顶/尖平台及数千家广告主进行实时投放，满足APP广告变现需求。

优势七：将“广告”与“电商”结合，创新电商模式，实现流量增长与变现。

优势八：将“广告”与“区/块链”结合，提升app用户活跃度，并给平台创收。

也可以结合其他模式一起来运行，后期平台做大的时候可以对接超级云app，打造属于自己的私域流量池，“超级APP”的存在，让平台运营者不用再担心错过新的模式，也不用担心一个平台的失败让前期的用户积累付之东流——不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且可以把这积累的用户以超级APP为入口导流到各大平台，如云平台。

如C1为平台B1的用户，当运营者遇上新的模式或玩法时，可建立一个新的平台B2，并可将其加入超级APP中，这样不仅B1和B2互不影响，而且还能够增加用户C2，用户C1也将给平台B2引流新的用户C12.....依此类推，随着超级app内的平台增加或更换，用户将会不断累积，价值也将不断增加，类似于微信！而超级app内的自媒体和支付则类似于“头条”和“支付宝”。更详细操作请私信留言，我是微三云杨先生，关注我了解更多商业知识，掌握更多zui新营销裂变玩法与电商模式，快人一步抢占财富商机！

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。