

# 抢占人工智能新风口，AI智能小程序搭建吗？AI助手接口+AI绘画接口+AI视频接口，微三云AI智能小程序

产品名称	抢占人工智能新风口，AI智能小程序搭建吗？AI助手接口+AI绘画接口+AI视频接口，微三云AI智能小程序
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

抢占人工智能新风口，AI智能小程序搭建吗？AI助手接口+AI绘画接口+AI视频接口，微三云AI智能小程序

### 重要介绍：

#### 微三云商业模式

任何商业模式都属于两个类别中的一个，一个是用户付费的模式，第二个就是广告主付费的模式。靠卖广告来赚钱。必须拥有大量的黏度很高的用户。用户付费模式是否行得通，需要进行测试。测试的方法也只有一个，就是一个用户在他的有生之年可能会给你带来多少收入，还要看产品或者服务的成本，获取客户的成本，用收入减去成本。如果你的项目在这么三减两减之后，仍然有相当可观的利润，你这个项目就会非常有前景的。微三云拥有 30 万+客户案例，拥有时下热门商业模式，支持零钱、优惠券、区/块/链等主流付费方式，还可出售广告位，吸引供应商、代、理商入驻，赚取入驻利润，实现多方盈利。

好的工具不仅能赚钱，还能为你链接资源，让你做利益的分配者。微三云资源总监麦超亲临现场为在场的企业家带来微三云核武器——创/新营销新工具。从系统功能、市场价值、应用场景、产品案例等方面解密微三云六大系统（云视商，区、块链，NFT，供应链，超级云 APP、云平台）核心关键。

支持源码，UI 自定义，国际化定位，开放 API 接口，全网营销，分销机制等，系统覆盖微商城、城市 O2O、订货、直直、播拼团等多个领域，全方位助力中小企业提升经营管理水平，提升资源整合能力，提升企业国际竞争能力，快速抢占市场占有率，实现商业价值\*zuiuiuiui

微三云拥有自研开、发应用云平台系统，一个系统底层集成 200

多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能 2 源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模模式、社交盲盒系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式盲盒社交电

商系统、思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，秒杀拼购系统、，NFT/NFG 电商系统等 200+营销应用和十、大励模式助力商家掘金移动社交新时代

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

晶抖营（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！

## AI工具+技术服务+互联网思维

在如今人工智能飞速发展的时代，AI工具已经成为了我们生活和工作中不可或缺的一部分。特别是在文案创作领域，越来越多的人开始使用AI工具来辅助他们的工作。AI工具可以用来写文章、解决问题、设计图表等，这些优点使得AI工具极大地提/升了工作效率，提/高了文案质量。AI人工智能语言大模型是一种基于深度学习技术的先、进自然语言处理系统。它具备强大的语言理解和生成能力，可以用于各种应用场景，对个人和企业都带来了许多帮助。

微三云旗下品牌-点与宙AI数字人，现在开放接口了，点与宙AI数字人智能AI小程序是一款集多种功能于一身的应用程序，其中包括AI助手接口、AI绘画接口、AI视频接口以及AI鉴别接口等多项功能。无论是个人还是企业，都能够从中受益匪浅。

对个人而言，微三云旗下品牌-点与宙AI数字人可以提供以下帮助：

1. 自然语言交互：AI语言模型能够进行智能对话和交流。它可以回答问题、提供解决方案、给予建议，并且能够与人进行自然流畅的对话。这使得个人可以方便地获取信息、解决问题，提、高工作效率和生活质量。

2. 个性化助手：AI语言模型可以根据个人的偏好和需求提供个性化的服务。它可以学习和理解个人的喜好、兴趣和习惯，从而为个人提供个性化的推荐、建议和支持。例如，根据个人的阅读历史，AI语言模型可以推荐适合个人口味的新闻、文章或书籍。

3. 创作和表达：AI语言大模型具备文本生成的能力，可以辅助个人进行创作和表达。无论是写作、编程、设计还是其他创作活动，AI语言模型都可以提供灵感、辅助文本生成和编辑，帮助个人更好地表达自己的想法和创意。

对企业而言，AI语言大模型也具有重要的帮助和应用价值：

1. 客户服务与支持：AI语言模型可以用于构建智能客服系统，为客户提供快速、准确的解答和支持。它可以处理大量的客户咨询和问题，提供个性化的回答和解决方案，从而提高客户满意度和服务效率。

2. 智能助理与自动化：AI语言模型可以用于开发智能助理和自动化系统，帮助企业实现工作流程的自动化和智能化。它可以处理日常的事务性工作、回答常见问题、处理简单的客户需求，释放人力资源，提高工作效率。

3. 数据分析与决策支持：AI语言模型可以用于处理和分析大量的文本数据，帮助企业进行信息提取、情感分析、市场研究等工作。它可以挖掘数据中的关键信息和洞察，为企业决策提供支持和建议。

下面具体来阐述一下微三云旗下品牌-点与宙AI数字人的亮点功能。

首先，AI助手接口是智能AI小程序的核心功能之一。它集成了多种语言大模型，包括Chatgpt3.5、Chatgpt4、百度文心一言、讯飞星火等，能够帮助用户写文案、解疑答惑、写报告、写小说、写短视频脚本等各种文案工作。不仅能够提高用户的文案水平，还能够节省大量的时间和精力。

其次，AI绘画接口也是智能AI小程序的一大亮点。它包含了stable diffusion等多种技术，用户可以使用它来做文章的插画配图或者产品设计。不仅可以提高用户的创作能力，还能够满足用户的个性化需求。

然后，AI视频接口是智能AI小程序的又一重要功能。它能够将静态照片转换成动态视频，打造企业自己的数字虚拟品牌代言人，省却了企业线下品牌代言人的大量成本支出。这种新型的数字虚拟品牌代言人，不仅能够提高企业的知名度，还能够让消费者更加容易接受企业的品牌形象。

接着，智能AI小程序还能帮助用户实现分销赚钱。用户只需要将自己的邀请码分享给其他人，当其他人通过该邀请码下载并使用智能AI小程序时，用户就能获得一定的收益，不仅可以满足用户的理财需求，还可以提高用户的社交能力。

最后，AI鉴别接口也是智能AI小程序的一项独特功能。它可以判断文案或者图片是否是AI生成，调用这个接口可以防止用户用AI工具进行作弊。这种功能的出现，不仅可以保证文案或图片内容的真实性和可信度，还可以保护用户的合法权益。

总而言之，智能AI小程序是一款集多种功能于一身的应用程序，其中包括AI助手接口、AI绘画接口、AI视频接口以及AI鉴别接口，帮助用户实现分销赚钱等多重功能。这种智能AI小程序的出现，不仅可以提/高用户的生产力和创造力，还能够保证文案或图片内容的真实性和可信度，为用户的工作和生活带来更多的便利和快捷。

如果你的软件，想提/升活跃度和用户粘性，可以考虑植入zui新、zui热门的AI的功能，用AI技术，来带给你的用户便利，从而提/升他们的工作效率或者学习效率，促进平台的热度。

AI头像动漫、AI图片变3D、数字人直播、AI换脸、AI视频动漫化等实用的AI接口正在陆续接入中。更多新的功能，敬请大家期待。微信小程序里面搜索‘点与宙AI机器人’，点击进去就可以使用ChatGPT强大功能了，不用翻墙、不用翻墙、不用翻墙！

扩展阅读：

微三云超级 App 系统采用模块化设计结构，在运营过程中 App 可以无限拓展，快速叠加更多商业模式，做大流、量入口，形成大数据生态。而这些数据并不会随着应用的剔除而消失，只会随着应用的叠加而进入无限积累沉淀，循环使用的过程。在运营过程中，超级 App 还可结合“云平台、云视商、区/块/链或者第三方应用”丰富的消费场景快速促成交易，同时打通“供应链系统”以优质的货源一键连接供需两端。zui终，麦总为大家分享了一套“智慧农村大生态解决方案”，将微三云 5 大产品相结合，通过功能拆解模式重组，构建一套“移动互联网平台运营的顶层系统”，沉淀大量用户基数，zuizuiuiui还可通过对接广告资源，提、升平台的持续营收能力。

微三云资源总监麦超向大家分享了当下主流 App 的流、量价值、以及三大变现方式——“广告、电商、游戏”，同时分析了电商领域的淘宝、京东、拼多多及第四大电商平台快手的变现方式，以及抖、音这个大家耳熟能详的短视频平台，为何在几年前开放抖、音小程序后，并未开放电商 板块，而是选择与淘宝合作，而在今年合约结束后，选择自己来做电商变现；之后再向大家发问，企业该如何在铺天盖地的公域流、量中夹缝生存，通过构建自己的私域流、量池，塑造品牌（平台）价值。



