

微三云陈明凤分享：如何找到行业风口？科技、AI、大数据是关键！

产品名称	微三云陈明凤分享：如何找到行业风口？科技、AI、大数据是关键！
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

微三云陈明凤教你如何搭建源码模式系统平台，记住，商城一定要找大公司制作，千万不能找小公司买SaaS账号或者买模板账号。

因为SaaS账号你是没有数据库的，一旦小公司跑路，你所有的用户都会丢失，等于从0开始，或者等你做大了，小公司就会找你漫天要价。

而模板数据库，他的源码是从别人哪里盗用的，系统及其不稳定，别说功能不完善了，甚至有时候收款都出问题。

而模板数据库，他的源码是从别人哪里盗用的，系统及其不稳定，别说功能不完善了，甚至有时候收款都出问题。

小编介绍：微三云陈明凤，集团营销总监，首席商业模式策划师，在软件开发和商业策划行业超过10年。

公司介绍：微三云集团（莞云）

公司主营业务：定制开发二级分销，拼团等电商系统模式（各行业皆可定制），为企业解决【卖货】问题。

旗下9间子公司：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

公司规模：公司运营超10年，8000平方独栋办公楼，800人开发团队

公司成就：服务超过30万家电商平台，包含30多家百亿级平台，10多家上市公司国企，年销售额超过2个亿。

资、质：高新技术认证企业，双软认证企业，旗下数十款专利软件。

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：陈总监（负一楼电梯直上303）

加微信免费定制方案，赠送《分销商城运营方案及推广技巧》，需要进一步联系，可直接百度“微三云陈明凤”

以下图片仅为集团旗下子公司——东莞市商二信息科技有限公司团队合照，

微三云集团合计有9间子公司，合计200多人

目前旗下拥有：综合商城、智慧新零售电商、社交电商、图文短视频电商、直播电商、挂售寄售电商、众筹电商无货源电商、异业联盟电商、社区团购电商、跨境电商、知识付费、在线教育、无人智慧酒店、抖音小程序等应用解决方案。

扩展资料

随着互联网的快速发展，消费市场已经基本饱和。这意味着，如果想要快速取得成功，就需要寻找那些AI智能、科技类、大数据科学研究、机械工程、土木工程等领域的机遇。然而，这些领域与消费市场背道而驰，所以需要关注行业风口。

行业风口指的是某一领域出现的好的商机和机遇。比如美妆、快消品、保健品、餐饮、服装等领域，这些行业都已经有了成熟品牌和严重的同质化问题，价格也非常透明，市场竞争异常激烈。但是，在这些

领域中，如果有一个好的商机和机遇出现，就可以迅速发展起来。因此，找到行业风口非常重要。

如果你能找到一个有前途的领域，就可以像一头猪一样“踩着风口爬上树”。所以，不要盲目选择行业，而是要关注行业风口，以获取更好的机遇和商机。

如何通过创新找到企业定位？

在当前市场同质化严重的情况下，企业需要通过创新来打破圈子、寻找自己的定位。互联网作为一个强大的工具，可以为企业带来无限可能。然而，互联网既不是必胜之策，也不是万能药。我们需要认识到互联网的双面性，既有利于企业的成长，也有可能导致失败。

为了解决市场同质化的问题，企业可以从以下几个方面入手：

1. 个性化产品

企业可以通过改变产品的包装、性能、颜值、规格以及卖点等方面，来满足客户的不同需求，展现出个性化的特点，从而提高产品的竞争力。

2. 产品附加价值

在市场引流难、缺乏客户的情况下，企业可以通过提供设计附加价值、周边配套附加价值、上门服务附加价值、售后附加价值、跨行业服务附加价值、整合营销附加价值、互联网爆款引流模式等，来增加产品的附加价值，吸引更多的客户。

3. 积极开发新品

企业可以通过不断地研发新产品，提供更有特色和卖点的产品，打破同质化趋势，保持市场的热度，把握市场的痛点和需求。

4. 商业模式创新

传统的商业模式往往是针对B端代理商，一层剥削一层，导致价格高昂，无利润可言。为了改变这种局面，企业可以从C端出发，创新商业模式，为消费者提供更实惠的产品和服务。

5. 品牌推广

企业可以通过设计推出子品牌，让两个子品牌相互竞争，从而推陈出新，自我改革，自我创新，提高品牌知名度和市场竞争力。

总之，通过创新来找到企业定位是一个长期的过程，需要企业不断地思考、改进和创新，才能在市场中获得成功。