

微三云超级APP玩法介绍？

生态微三云+N+区/块/链+超级APP+广告生态，微三云麦超解读

产品名称	微三云超级APP玩法介绍？生态微三云+N+区/块/链+超级APP+广告生态，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

微三云超级APP玩法介绍？生态微三云+超级APP+广告生态，微三云麦超解读

导读：微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的分级的管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层次。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。“六网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖音小程序（抖音商城类目暂时停止申请中）、头条小程序、PC商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级APP，功能模式涵盖最新的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、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、广告电商模式等。

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！

转型移动互联网顶层架构 + 商业模式架构+部署技术架构+核心功能+欢迎来电咨询

商业一直随着市场的发展，不断的在更新迭代，各种新的模式层次不穷，电商平台如何通过拓客，长远持久的留住用户呢？下面小编详细给你分析梳理整个商业的生态.

- 1、设计电商义军突起，企业如何脱颖而出？
- 2、各种模式层出不穷，如何应对？
- 3、中小企业缺少货源如何解决？
- 4、平台兴衰周期难定，如何让用户不断积累？
- 5、如何整合资源，打造便民的超级入口？

随着社交电视的发展，商业模式的变化无穷，平台一直在更换，怎么样能留住用户长远的发展呢，微三云打造了去中心化的解决方案，将人、货、场、进行拆分，让所有的数据可以在一起，又可以进行拆分。

不断变化的商业模式，新的玩法出现，唯一不变的就是“一直在变”

打造移动互联网供应链平台，以平台的力量凝聚软件行业生态，解决信息不对称问题。

那拆分后，怎么让各个电商平台进行融通呢？广告积分的场景，在这个过程中起到了至关重要的位置。

1、(云平台)商家在应用端申请成为【商户号】角色，并可用微信/支付宝/消费积分(即“积分”)进行充值，获得【广告积分】；

2.消费者在(云平台)商家消费可获得【广告券】，同时会按比例扣除商家的【广告积分】；

3.消费者在应用端通过【广告券】看激励视频”广告任务“，获得“消费积分”(即“积分”)。消费者可将其提现(消费积分数量*消费积分单价)，也可以在各大(云平台)商家消费抵扣。

让个各平台之间通过积分进行流通起来，从而打造一个有价值的平台。扩展阅读：微三云超级APP百亿级商业生态系统解决方案(SAPP+B+S+T+BT)

整体商业模式架构：

SAPP(社交广告流量变现超级云APP)

+B(N个平台N个模式)

+S(超级去中心化供应链)

+T(云视商企业商学院)

+BT(区/块/链技术企业链改资产证券化)

部署技术架构：

源码+SAAS部署模式+分布式微服务系统架构

超级APP+云平台+供应链——人货场解决方案

一、社交广告流量变现超级APP系统(S-APP)

解释：运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，用来裂变和留存会员沉淀私域流量，并通过多种方式实现会员价值变现。

核心功能一：社交APP(产品规划：类“微信APP”)

技术实现：对接腾讯社交IM底层进行二次开/发，跟微信共用同一个IM社交系统底层，底层技术保证够硬

暂时上线具体功能：

1.IM –点对点聊天：附近的人，通讯录好友，发消息，发图文，发表情，置顶聊天，加入黑名单，投诉用户，发文件，发红/包，转账，平台消息，聊天消息，个人二维码，个人中心

2.群聊（5000+）：建群（5000+），群聊天，群红/包

核心功能二：钱包功能（产品规划：类似“支付宝APP”）

暂时上线具体功能：零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产通证钱包

核心功能三：自媒体资讯运营（产品规划：类似“今日、头条/抖、音快手APP”）

暂时上线功能：

图文，短视频，直、播，图文视频资讯发布，资讯阅读，看视频领赏，阅读文章领赏，短视频关联第三方链接推广

核心功能四：平台号入驻（类似“微信公众号”入驻体系）

功能价值：

1.多平台入驻共享会员，共享流量，私域流量集合组成公域流量

2、多平台同时运营聚合在一个APP，降低单一平台模式风险，又能聚合会员，实现会员数据价值变现

3、会员多平台互通消费，平台间建立分销推荐关系互相返佣

核心功能五：广告变现

对接穿山甲广告联盟和广点通广告联盟，通过开屏广告等多种方式进行流量变现。

核心功能六：流量多样化变现

对接话费充值等便民服务平台，对金融流量变现（在线办信用卡和办贷/款），对接淘客优惠券导购平台变现，购、买小游戏版权和对接成熟第三方游戏通过游戏变现

超级APP功能架构

二、超级云APP+云平台应用商城

解释：N个平台模式系统同时运营（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风险控制/制与会员数据复用

- 1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}
- 2、B平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}
- 3、C平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}
- 4、D平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺}
- 5、E平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP对接）{类似环球捕手，素店}
- 6、F平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPERME潮瘦}
- 7、G平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城}
- 8、H平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒/杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}
- 9、I平台：直、播带货模式（图文短视频种草+直、播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播}
- 10、J平台：多门店异业联盟O2O模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟}
- 11、K平台：社交电商+直、播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。
- 12、L平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。
- 13、M平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。
- 14、N平台：全民拼购+拼商抽奖+社交电商模式（惠加礼，农夫铺子）
- 15、O平台：新模式N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制

三、超级APP+区/块/链数字积分系统

四、超级APP+云视商企业商学院系统

核心功能：企业商学院（直、播教学，导师打赏，课后作业，知识付费，课程付费，付费阅读，分享素材，课堂互动，班级社群）

五、超级APP+超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找最好的货源，供给最多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头

2、上游：整合行业供应链、工厂

3、上游：整合其他实力综合型供应链

4、上游：整合跨境电商供应链

5、下游：供货给N个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接）

6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择）

7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采购商

扩展阅读二：超级App功能：

1.原生开/发，可直接上架苹果应用商店，各大安卓市场

2.孵化平台模式：多个平台可以通过超级App一起展示，会员互通，根据不同平台原来的内在逻辑进行分佣，可以给多个平台提供统一登录窗口

3.集成社交，新闻资讯（新闻资讯自动同步今日、头条的），自媒体，钱包功能运营功能

4.可对接广告联盟创收（5万活跃会员预计每月有50-70万广告收益）

5.可对接Cps收益，全国加油，电费缴费，知识付费平台5折优惠，各种会员如腾讯会员，淘宝京东唯品会苏宁易购等主流电商平台导购领券消费，平台平均流水收益5个百分点左右

6.后期可扩展广告生态联盟模式玩法：实现广告积分广告券变现的线上线下结合的合法绿色共享积分模

式

7.可对接外部电商平台，实现跨平台会员互相导流、资源整合

8.短视频，直、播功能（类似抖、音），已对接区/块/链系统观看视频赠送区/块/链积分

9.运动走路步数统计：已对接嗨购模式，走路运动赠送嗨值

附：

社交板块现有功能：

1.点对点聊天：发文字，发图片，转现金余额红/包，转区/块/链积分红/包（购、买区/块/链系统方可使用），加入或删除黑名单，语音聊天，视频/聊天，拍照片，转账，收藏

2.附近的好友

3.通讯录好友

4.社群聊天/建群聊天（单个群zui高5000人）

5.私域社交圈（类似微信朋友圈，可植入社交圈广告类似朋友圈广告，用户发布限制）

6.公域社交圈（类似微博，全网发动态图文，公开展示，用户发布限制）

7.实名认证

8.投诉管理

9.聊天增强功能

私密模式：

用户开启该好友不在通讯录与消息列表中显示，只可通过搜索查询

消息传输方式：

用户可单独设置聊天的消息传输方式

消息保留时长：

用户可设置消息的保留时长，过期后即自动销毁对方记录

清空聊天记录：

用户可清空与当前用户的聊天记录

清空双方聊天记录：

用户可清空与当前用户双方的聊天记录

群发助手：

用户可群发消息

清空所有聊天记录：

用户可清空当前消息列表中的全部聊天记录

查看我的手机号：

用户可设置是否公开自己的手机号

隐身模式：

用户开启后即隐藏自己的全部信息

结语：微三云分享：新零售“集团多租户模式”可以实现集团整体 IT 系统的统一，数据的串联和集中管理；新子品牌，新业务的系统快速部署，数字化资源的复用，大大降低集团的 IT 成本。集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，存在两大难点。一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？微三云系统预留多种端口，一来方便平台进行全场景运营，更好地获得会员，二来能避免单一端口被微信等渠道封杀的风险，每增加一个端口，相当于前端重新开发一遍，这个费用是蛮高的，如果你买的系统没有预留多种端口，那么后续推广的时候将非常被动。

