

社交力量的整合：社群团购平台的成功方程式？软件开发服务+电商模式解析+技术服务，微三云模式讲解

产品名称	社交力量的整合：社群团购平台的成功方程式？软件开发服务+电商模式解析+技术服务，微三云模式讲解
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

社交力量的整合：社群团购平台的成功方程式？软件开发服务+电商模式解析+技术服务，微三云模式讲解

重要介绍：

微三云运营分享：运营中可以采用“爆款+低价”的模式，一方面通过低价低价的方式吸引大量用户，一方面采用微信社交裂变的方式扩大用户规模。同时结合热销的有思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、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、广告电商模式等应用营销模式，基于微信好友分享和群分享模式，去中心化下口碑效应强，不仅增加了购物乐趣，更微三云品牌其下旗下分支机构 5 大全资控股公司，5 大参股科技公司，6 大控股科技公司 拥有 350+员工，研发技术 190+；人市场营销 90+；人客服售后 30+；人硬件 10 人；后勤综合 20 人。 10 年行业经验，200+渠道商，30W+商家共同选择。 其中微三云品牌其下东莞市商二信息科技有限公司，移动应用系统产业价值创造者！加快了用户规模扩大速度

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！

团购系统+商业模式+平台运营

社群团购是利用社交关系进行组群售卖货品，简单来说就是利用社群进行卖货，新零售时代营销方式将演变成线下、线上、社群“三网合一”的新模式。

一、社群团购优势：

- 1、物美价廉，消费者更能介绍 社群团购要想吸引到消费者必须把控好产品质量，同时性/价/比/高。社群团购都是直接从商家到消费者，省去中间环节，如高昂的租金。
- 2、商品展示清晰，更具吸引力 社群团购的商家通过视频、图片让消费者清楚直观的了解商品的详情，商品的规格，产品的产地、特性、功效等，可以充分向消费者传达商品的信息，展示商品的优点，从而让消费者更能了解产品而进行购买。
- 3、客户粘性高 传统的门店、电商平台会存在物流太慢、退货麻烦、产品不符等问题，影响消费体验，导致批量的用户流失，但是社群团购不同，团长可以通过在线群聊或者是当面交流等方式，近距离的接触消费者，充分的了解客户的想法和需求，给消费者带来更好的消费体验，长期以往就建立了良好的情感，增强了客户粘性。
- 4、库存压力小 社群团购只需要在线上展示商品，消费者直接购买，商家直接发货，存货的问题得到很好的解决。
- 5、可持续发展 社群团购是团长通过群交流进行销售产品，买家觉得体验好，还可以拉人进群或者分享或者二次消费。

二、如何选择社群团购系统平台

1. 社群通过系统开/发商对社群团购行业的了解程度

一个对社群团购行业都不了解的开/发商对系统开/发的功能是有限的，专业的社群团购系统公司必须得懂行，才清楚拼团方需要什么，才能开/发出一款贴合团购场景的系统。不会研究市场的公司，不是一家好的社群团购系统公司。微三云精准落地的营销活动，助力品牌方构建社群联盟。360度横扫国内顶/尖社群团购会议，与中国10大新零售服务商都达成战略合作。

2、需具备技/术/过/硬的开/发团队

专业的开/发技术团队非常重要，个人工作室或是小团队开/发的系统，稳定性得不到很好的解决。如服务器方面，空间小的遇到拼团流/量并发情况就崩溃，项目得不到保障。微三云由多位IT行业与直销、微商行业的资/深人士联合创办，技术骨干来自中兴、华为、腾讯等，具有研发、产品、运营、营销、客服等完整的人才体系，在社交零售领域有强大的技术和研发优势。

3、有没专业的服务团队

专业的社群团购系统开/发团队，是陪着你项目一起成长的服务团队。
微三云社群团购系统拥有专业的系统顾问团，贴心管家式服务。在线培训：
全方位讲解系统，让品牌方/拼团方迅速搭建运营社群团购平台更新迭代：
根据市场客户创新需求，每月更新系统，迭代开/发服务系统运维；专业技术支持，提供Bug及时修复，确保系统稳定售后服务：专业售后客服与技术人员，实时在线答疑解惑

4、系统是否带有供应链赋能

对于刚起盘做社群团购的品牌方，还没具备有足够的供应链资源的团方来说会比较困难，有丰富的供应链的系统能加快起盘的效率。微三云社群团购系统可解决供应链赋能，云仓全球供应链赋能，双向共享供应链团品，解决供采难题。供应链双向共享机制：具备中央仓、自营仓、及跨境仓。微三云社群团购系统与全国供应链领/导/品/牌怡亚通和京东供应链达成战略合作，强强联合，燃爆社群拼团，一键接入100余家世界500强优势资源，涉及食品、日化、母婴、美妆、通讯机电等20多个领域产品，跨品类扩张，聚合渠道力量，以强大供应链体系推动社群团购平台生态化发展。

5. 社群直/播功能

5G时代，直/播带货非常可观，社群团购在现代的直/播卖货上融合在一起，完美爆单。
微三云社群团购系统 -- 播播熊直/播：开启裂变带货，边卖边播时代，全球第一个实现在线直/播功能的社群团购系统，一人直/播，百群招商，万群卖货，让你的影响力呈指数值精准覆盖客户群体。微三云·播播熊直/播，开创微信电商生态，基于微信生态，直/播卖货及时性。
。以公众号+小程序+朋友圈+社群，打造闭环效应，一款zui贴合社群团购的卖货直/播。

总结一下，有哪些好用的社群团购系统？

有以下参考建议：

1.是否对社群团购行业了解

一个对社群团购行业不了解的开/发商说能开/发出专业的系统那也是有限的，zui多挣你一笔以后的售后自己慢慢理解，专业的社群团购系统公司会懂行业知识，知道拼平台需要什么，开/发贴合团购场景的系统。

2.是否有专业的开/发技术团队

既然是系统，技术当然要过硬，一些个人的工作室或是一个小团队给你开/发的系统有可能系统的稳定性方面得不到解决，就好比系统如果使用空间小的服务器那么你拼团流/量并发情况就崩溃，你的项目也就得不到保障。还有各类的技术人员素质各方面也非常重要。

3.是否有专业的服务团队

看这个团队对项目方服务如何，差的服务商基本上是没有服务的，为了卖你而卖你，真正专业的是陪着你项目一起成长的服务团队。

4.看行业的标/杆

先打听行业做得好的社群团购平台用的什么系统，再打听行业的系统服务商标/杆，比如微三云这样的系统服务商行业标/杆是可以借鉴和参考的。一个行业的标/杆是可以衡量这个系统是否好用，如果不好用也做不了行业标/杆。而且作为行业标/杆有整体的资源链接，比如你不懂如何起盘社群团购，它可以为您链接相关起盘学习的资源，行业里面学习相关专业的知识，让你在起盘路上走更少的弯路，这些都是非常宝贵且不一定是花钱能买到的。

5.看看系统是否带供应链

如果系统不带供应链，那么多对于一些没有丰富供应链资源的平台起盘就比较困难，如果系统有丰富的供应链就可以减少项目方起盘的工作，加快起盘的效率，就比如微三云社群团购系统有丰富的供应链资源，让刚起盘的平台都能顺利快速的进入正轨。

6.系统是否带社群直/播分销卖货功能（社群+直/播分销）

一个专业的系统是考虑到整个业态的发展趋势和潮流，驱动行业向前发展的，只有这样才能为团购方作出更好的赋能，陪伴项目方一起成长发展，推动行业进步，社群团购在现代的直/播卖货上融合在一起，将大大的增加了社群拼团的丰富玩法，社群分销+直/播那将是一个爆单玩法。

扩展阅读：

微三云系统优势：功能延展性强，系统迭代更新快 核心团队在互联网软件领域已有十多年的行业深耕，致力于为企业提供立体化的布局和服务，从供应链集采到全渠道销售，前端到后端，直销到分销，PC到移动，线上到线下，城市到农村，帮助各种类型的企业纵向打通资源、横向整合业务。

系统支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，支持一键升级扩展的应用目前有 200 多个：热销的有元宇宙电商，NFT 交易系统，NFT

会员企业营销系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、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，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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，广告电商模式等应用模式，欢迎选购