

# 一套模式系统帮助商家引客上门，促进门店曝光？ 本地生活平台系统+店铺联盟平台+微三云科技，微三云麦超介绍

产品名称	一套模式系统帮助商家引客上门，促进门店曝光？本地生活平台系统+店铺联盟平台+微三云科技，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微三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

一套模式系统帮助商家引客上门，促进门店曝光？本地生活平台系统+店铺联盟平台+微三云科技，微三云麦超介绍

导读：

微三云提醒：普通定制开发的系统，没有预留开发数据和应用功能接口，会让后续对接其他系统和做二次开发带来非常麻烦的流程和非常高的开发成本，甚至无法跟第三方进行对接和接口开发，这个要特别注意！微三云商业模式中奖麦超则如此阐述云平台 OS 和竞争对手的差异化：“首先，微三云云平台它是一个生长在一套操作系统（OS）上的业务应用，不仅仅是一个微服务分布式架构的系统。技术服务于业务，微服务发挥效用，必须是建立在合适的行业业务模型基础上，才能发挥最大化的效用。不然可能是个累赘。所以我们先建立了支撑零售业务的 OS 后，再开始建设对应的业务应用。”目前市面上的 OMS 没有 OS 底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台 OS 零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发 OMS 应用。

优势在于，品牌企业以后可以基于云平台 OS

操作系统这一底座继续搭建各种不同类型的交易商城和其他个性化应用，比如 B2C 商城系统，PC 官网商城和 B2B 经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和 OMS 相通的，数据也是天然打通的。

微三云系统具有 300 多种应用模式供选择，尤其思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，全民拼购模模式、泰山众筹模式，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，太爱速 m 秒杀寄售模式，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是最新开发的。

本地生活服务平台搭建；本地生活服务系统开/发；异业联盟营销模式系统开/发，异业商家联盟系统开/发，异业店铺联盟分销模式开/发，异业联盟商业模式介绍

第一，异业联盟是什么意思呢？异业联盟是指把很多不同类型的商家聚集在同一个联盟平台上，形成一个资源共享的客户群体流/量池。也就是说每个商家把自己的客户资源提供出来，通过异业联盟这个平台做资源置换，互相引流，实现双赢。

异业联盟之间关联紧密，资源共享、利益共存，那么线上参与异业联盟的优势又体现在什么方面呢？

- 1.利用多商家共同搭建平台的优势，平摊获客成本，投资成本低。
- 2.垂直行业商圈，利用小程序聚合产品服务，实现异业品牌互推，增加光度，提/高品牌知/名度，获得更大的市场发展空间。
- 3.将客户资源共享，打通不同门店原有的客户，实现客户的流通，扩大活跃客户群体，增加销售额。
- 4.异业联盟打通线上线下，依托大数据，精准触达目标用户，让用户感知到“更懂你”的商圈，从而实现客单增长。
- 5.建立更加丰富的营销渠道。联盟之间可以通过营销共享来丰富推广和促销的渠道，使品牌得以反复传播。

第二，异业联盟系统的底层逻辑，你知道吗？

你想要实现的异业联盟系统，都是怎样的呢？想要做好异业联盟，就要了解它的底层逻辑，了解它的应用场景，让系统符合你的使用场景，今/天就给大家详细介绍一下异业联盟系统。异业联盟是一种将不同的市场进行联合运营，以达到扩大营销力度，增强用户粘性。

一、根据异业联盟运营模型，发现在目前主流的异业集团、联盟平台中，存在以下几类的业务模块：

流/量的整合：通过整合不同的资源，整合不同行业、不同品牌和不同行业的流/量。这类异业联盟平台属于营销推广平台，在与品牌方合作过程中可以快速地获得一定程度的曝光和流/量。

导流渠道：通过线上联盟平台引导用户到线下门店消费，从而达到导流、转化、成交的目的，但这类平台并不能直接将产品或服务带进消费者的生活，而是通过直接的营销活动将产品或服务送进消费者心中，这类联盟平台由于缺乏流/量入口而被淘汰出局，因此，将商家、用户及消费者三者都吸引进来对其进

## 行深度营销平台的必然选择

会员体系：通过线上平台或线下门店等形式提供相应的会员服务，从而提/高会员的消费转化率与客单价。

二、用户在使用联盟系统的过程中，需要根据自己使用的产品和平台去进行定制，不同产品的优势与自身产品的特性是不同的。

如果你要定制某商家的联盟系统，那么就需要自己去了解，有一些联盟本身是不可以去定制的，因为每一个用户都是需要建立一个社群的，这个社群在初期的时候是有一定的积累的。但是这个积累是有一个动态增长的过程，而每一个用户都是需要去发展自己的朋友圈来扩大自己的社群的，而在这个过程中也会有一些小 bug 需要用户自己去发现并解决，这就需要我们去做好沟通来进行解决。

三、如果用户只是单纯的使用平台上的产品与服务，那么平台也是没有办法通过异业联盟平台去运营用户产品和品牌的。

如果在这个平台上，用户是想要进行消费或者体验服务等，那么也是可以通过异业联盟的方式去实现，平台在这个时候就可以通过异业联盟去实现对用户产品与服务进行运营，对于平台来说，可以通过对用户进行筛选和判断后，确定合作商户，从而在异业联盟平台上形成一个消费用户矩阵，所以异业联盟不仅是为了增加平台的用户数量，同时也是为了提/高用户运营效率。

如需完整方案或者其他方面的问题的读者，可以评论留言

第三，异业联盟系统到底帮助商家解决了哪些问题？异业商家联盟，一站式落地解决方案 帮助商家实现了客源共享。没有异业联盟系统的时候，大家的客源都是独立的，相互没有关系，也没办法共享。但是有了异业联盟系统，所有的商户就能够实现客源的彼此共享。能够让会员快速的找到联盟商家及其服务。线上联盟商家纳入了所有的联盟商家及其服务，通过LBS定位功能，能够把会员附近的联盟商家自动推送过来，让会员不费吹灰之力，就能够享受到服务。能够为商家引客上门，促进门店曝光。通过异业联盟会员一卡通礼包功能，可以让会员到店核销卡券，从而为联盟商家提供客流到店，增加门店曝光及二次销售的机会 能够解决门店信息化管理的问题。通过异业联盟系统，能够帮助商家管理门店、会员、商品、服务、收银结算、统计等一系列门店的基础管理工作，让门店的管理实现数字化、信息化。有了异业联盟系统管理门店，商家就无需再购买一套门店收银系统了。让商家的会员二次变现。会员除了到商家门店消费，能够给商家带来创收，同时本商家会员到其他商家消费，也能够给商家带来收益。通过异业商家联盟系统，能够实现跨界收益功能。比如A商家的会员，去B商家消费，此时B商家给A商家按订单金额的百分比进行返利。（因为B商家使用了A商家的资源，所以B商家理所应当的给A返利，这样也能够鼓励所有的联盟商家踊跃的贡献会员）。

结语：微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，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，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，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，

这样你的系统能保持lingxian与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。

