

智能名片解锁商务名片的力量：智能设计改变人脉交流？系统源码+模式设计，微三云麦超分享

产品名称	智能名片解锁商务名片的力量：智能设计改变人脉交流？系统源码+模式设计，微三云麦超分享
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

智能名片解锁商务名片的力量：智能设计改变人脉交流？系统源码+模式设计，微三云麦超分享

微三云介绍：

莞云源码优势：微三云自带会员互通 C UC 系统

自带 U C 超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会

员互通，所有系统功能比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 12+1 奖励模式，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 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。

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！

导读：

按照绝大多数人的认知，名片的发展经历了纸质名片、电子名片、智能名片三个阶段；

纸质名片：作为历史最悠久的纸质名片在实际使用场景中其实承载很重的作用；

电子名片：电子名片是互联网时代的一个产物，随着博客、社区的发展，个人主页的兴起逐渐催生出个人电子名片的发展，一张头像外加可以点击的文字链就是最简单的电子名片；

智能名片：随着微信的发展，特别是微信小程序，智能名片应运而生，依托于微信的生态体系，打造集个人/企业信息展示、在线沟通、人脉管理、营销裂变等功能的于一体的智能明显受到了很多企业的青睐。智能名片可以帮助个人和企业在线上线下流/量稳定的情况下实现流/量转化、分析和变现。它基于微信小程序，提供了个人名片、企业名片、企业官网、企业联盟、人脉管理、营销裂变工具等功能。

为什么要做智能名片？

在第一个场景中，智能名片可以将个人或企业的形象展示从传统的官网转移到微信小程序上，通过微信社交平台的广泛用户群体，实现更多人的关注和访问。同时，智能名片还可以链接商城，实现人脉资源的转化，将关注和访问转化为实际的交易和销售。

对于经营微信公众平台的品牌和商户来说，智能名片可以帮助他们更好地了解自己的粉丝情况。通过智能名片提供的数据分析功能，可以实现粉丝的画像、标签和跟进，帮助品牌和商户更加精准地进行营销和推广。

在第三个场景中，智能名片可以帮助个人和企业玩转线下流/量。通过智能名片的营销裂变工具，可以将线下活动和推广与线上流/量结合起来，实现线下活动的扩散和线上流/量的引流。同时，智能名片还可以通过人脉管理功能，帮助个人和企业更好地管理和利用人脉资源，实现更多的合作和商机。

总的来说，智能名片是一款功能强大的微信智能营销系统，可以实现流/量的转化、分析和变现，帮助

个人和企业在线上线下的营销和推广中取得更好的效果。

怎么做？

机遇：以往很多传统企业想着如何搭建一个在线平台，通过线上获取流/量，但对于教育、美业、零售等这些侧重体验的行业来说，线下消费还是用户最能接受的形式，那么对于这些频次较高、产品体验无太大差异的行业来说，如何吸纳并促使周边顾客复购则是经济环境下行下的另一条出路，而将名片、商城、客户管理系统、客户意向分析结合的智能名片就能满足这些企业的需求，是不是又能帮忙盘活这些行业？

简介

智能名片是一款强大的微信智能营销系统，它以微信小程序为入口，将个人/企业形象展示的舞台从PC端的官/网转移到微信小程序上；同时还能链接商城，实现人脉资源转化。

智能名片包含个人名片、企业名片、企业官/网、企业联盟、人脉管理、营销裂变工具组成；

多场景链接，名片作为超级入口

标签管理客户分析，精准营销

智能添加客户分类，标签化筛选重点客户，持续跟进加速成交

名片雷达 -不错过任何商机

客户行为轨迹实时记录追踪，随时掌握客户真实需求，让你不错过任何商机

代理加盟-共享社交名片红利

智能名片的设计与定制在实现企业营销、智能管理方面起着关键的作用。

以下是智能名片设计与定制的几个方面的作用：

1. 品牌展示与实力展示：智能名片通过设计与定制，能够突出企业的品牌形象和实力，使得个人和企业能够在微信平台上便捷地展示自己的特色和竞争优势。通过独特的设计和定制，可以使名片更加吸引人，增加用户关注和访问的几率。

2. 人脉管理与资源转化：智能名片系统提供了人脉管理功能，可以帮助个人和企业更好地管理和积累人脉资源。通过设计和定制，可以将人脉管理与智能名片系统的其他功能有机结合，实现人脉资源的转化。例如，通过智能名片系统的营销裂变工具，可以将人脉资源转化为更多的关注和访问，进而实现销售和效益的增加。

3. 营销与推广：智能名片的设计与定制可以帮助个人和企业更好地进行营销和推广活动。通过设计

独特的名片样式和展示方式，可以吸引更多的用户关注和访问。同时，可以将营销活动与智能名片系统的其他功能结合起来，如链接商城、活动推广等，实现更好的营销效果。

4. 数据分析与优化：智能名片系统提供了数据分析功能，可以帮助个人和企业了解访问量、转化率、用户画像等关键指标，从而进行优化和调整。通过设计与定制，可以将数据分析与名片系统的其他功能有机结合，实现更精准的数据分析和优化方案。

总的来说，智能名片的设计与定制能够帮助个人和企业微信平台展示和推广自己的形象和实力，管理和转化人脉资源，实现营销和市场效益的增加。定制化的设计能够使名片更加独特和吸引人，提高用户关注和访问的几率，从而取得更好的效果。

智能名片系统，通过赋能营销、智能管理，助力企业借力微信的巨大流量，便捷展示个人/企业形象与实力，积累与经营人脉、实现人脉资源转化、增进市场效益

拓展阅读：

微三云成立于2013年，是一家拥有10年服务经验的「品牌企业零售数字化服务商」，目前已为几千家国内外知名品牌/集团客户提供了数字

化产品和服务。

多年来，微三云始终秉承“让互联网商业无处不在”的理念，以品牌云店、B2B2C/B2B商城和智能运营中台（OMS+CHB+客户中台）等丰富的产品布

局和实践经验，推动实体商业和互联网商业的深度融合。

近几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，

并持续到2023年，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。

所以，构建一个新模式、新平台正当时，用新技术来提高效率、降低成本一直是公司组织的诉求

微三云介绍：

各种最新模式看微三云，热销的有思购臻选秒杀模式、享推三返一系统，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，美丽天天秒链动12+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

微三云麦超

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

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）

导读：

按照绝大多数人的认知，名片的发展经历了纸质名片、电子名片、智能名片三个阶段；

纸质名片：作为历史最悠久的纸质名片在实际使用场景中其实承载很重的作用；

智能名片包含个人名片、企业名片、企业官/网、企业联盟、人脉管理、营销裂变工具组成；

多场景链接，名片作为超级入口

标签管理客户分析，精准营销

智能添加客户分类，标签化筛选重点客户，持续跟进加速成交

名片雷达 -不错过任何商机

客户行为轨迹实时记录追踪，随时掌握客户真实需求，让你不错过任何商机

代理加盟-共享社交名片红利

智能名片的设计与定制在实现企业营销、智能管理方面起着关键的作用。

以下是智能名片设计与定制的几个方面的作用：

拓展阅读：

企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批”。企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批

人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。

数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新

消费群体。