

微三云9大系统源码，微三云移动社交电商系统开发，微三云邹老师

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 微三云9大系统源码，微三云移动社交电商系统开发，微三云邹老师 |
| 公司名称 | 微二云网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11 |
| 联系电话 | 13924376557 13924376557 |

产品详情

微三云9大系统源码，微三云移动社交电商系统开发，微三云邹老师

重要介绍：

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微三云云平台模式”。A企业当时面对的现状和挑战1、A企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持续运营。2、传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。3、A企业线上社交媒体倾向于品宣

和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的流量都处于极度零散的状态。

4、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够

经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。

总结上述问题，不难发现这是大多数传统零售企业普遍会遭遇的问题。但A

企业有两个得天独厚的优势，一是A企业几千家门店全部直营，可以作为前置仓履约发货，以及提供线下服务体验场景；二是他们所经营的是美妆个护日化这类高频快消产品的多品牌综合店，商品丰富，SKU足够多，而且这一定位早已占据消费者心智。温馨提醒：本公司仅提供类似系统开发，非官方运营团队，玩家勿扰），我们能定制开发：我们了解市场上的所有的热门案例、热门模式，比如2021-2022年的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+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，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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，不单单是单一的一种模式，软件等多种商业模式系统，我们都能为您定制开发。

今天给大家分享一下微三云九大产品矩阵的功能模式和玩法介绍。

是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“云平台、云视商、区块链、供应链、超级云APP，yuan宇宙”六大产品系列，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过构建技术、资本、运营“三位一体”的整体服务输出方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，全国服务了近30万+的企业转型社交电商。

扩展阅读：企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微三云云平台模式”。A企业当时面对的现状和挑战 1、A企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持续运营。2、传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。3、A企业线上社交媒体倾向于品宣和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的liuliang都处于极度零散的状态。4、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。总结上述问题，不难发现这是大多数传统零售企业普遍会遭遇的问题。但A企业有两个得天独厚的优势，一是A企业几千家门店全部直营，可以作为前置仓履约发货，以及提供线下服务体验场景；二是他们所经营的是美妆个护日化这类高频快消产品的多品牌综合店，商品丰富，SKU足够多，而且这一定位早已占据消费者心智。温馨提醒：本公司仅提供类似系统开发，非官方运营团队，玩家勿扰），我们能定制开发：我们了解市场上的所有的热门案例、热门模式，比如2021-2022年的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+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WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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，不单单是单一的一种模式，软件等多种商业模式系统，我们都能为您定制开发。

小编介绍:微三云邹锋兴，微三云营销总监，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，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“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

移动社交电商对大众来说并不陌生，从zui初的微商、拼商再到现在的抖商，一直都是围绕着社交+粉丝+社群互动+互联网系统来辅助商品的销售。由于互联网模式千变万化，更新迭代也很快，很多人仅仅是了解一知半点，本文将以6大互联网系统为框架，深入解析如何设计商业方案。

第/一大互联网系统：云平台

云平台即开放平台，是指通过与外部第三方连接，为商家创造更多价值的生态平台。它是具备完善的用户管理、奖励模式、支付方式、用户端口、界面装修、财务数据、电商能力的应用开，发体系。

用简单的话来说，云平台是整个商业的基础，它的主要核心是帮忙商家进行卖货，而不同的商家可以创建不同的卖货场景，如：拼购、链动2+1、嗨购积分、泰山众筹、消费盲返、CPS电话费资源、异业联盟、盲盒电商、社区团购、O2O商城、dailishang、积分商城、自提门店、短视频、视频号直播、分享奖励……

- 1.分布式+微服务架构，系统安全系数高，系统稳定性高，核心底层与前端应用分开服务器部署，基本杜绝类似旧商城和市场上大部分系统黑客通过各种路径进行攻击盗取数据和资金的事情。
- 2.已稳定支持20多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台
- 3.系统扩张性强，二次开，发便捷，多应用同时开，发快速部署上线，拥有二开开放平台，并预留了完善的底层各种应用功能API接口
- 4.能满足高进发的业务场景，秒杀级底层设计
- 5.同时拥有渠道管理后台，可以发展终端SAAS账号，孵化子平台，可以给账号设置开通不同的功能权限，独立运营终端账号
- 6.跨国语言国际化架构：支持多国语言，轻松跨国运营

微三云一对一专属软件开/发解决方案 技术团队覆盖前端的UI/UX设计、应用系统开/发 Java、大数据应用开/发 Python、轻量级互联网应用 PHP、移动客户端开/发 JS/APP 和物联网 RFID 应用开/发 C/C++/.Net 等目前主流全部技术。公司在

大型软件系统和大数据应用开/发领域有着丰富的管理经验和实际落地经验，能够为客户提供管理和落地实施等特色服务。有了自己想要的分销模式，接下来就是找软件开/发公司把想要的模式在系统上面实现，比如比较火的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等模式系统，其实这些都还是基础，在微三云小编看来最重要的还是在运营这一环，还需要建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群。

有感兴趣的可以联系小编微三云邹锋兴总监，合不合作您说了算，我的服务您尽管看结果，期待这次能帮到你。

第二大互联网系统：供应链

供应链是指生产及流通过程中，将产品或服务提供给最终的用户，中间结合了上游与下游企业所形成的网链结构。

在社交电商的场景构建中，供应链的作用至关重，商家借助云平台形成自己的销售体系，但是仅靠单一的产品结构很难满足用户多元化的消费需求，因此，供应链接入可以增加商家的竞争力。

供应链如何对接打造：一种是接入现成的供应链体系，如京东供应链、怡亚通供应链、数字化聚合供应链、其他供应链等；另一种是打造自营的供应链，整合上下游、供应商、fuwushang等资源，然后输出给客户，自建的供应链有巨大的商业价值。

类似京东供应链系统，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

上游：整合优势农产品供应链、源头

上游：整合行业供应链、工厂

上游：整合其他实力综合型供应链

上游：整合跨境电商供应链

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）

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）

下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采购商

第三大互联网系统：去中心化联盟链积分

去中心化是指内容不再是由专业网站或特定人群所产生，而是由权级平等的全体网民共同参与、共同创造的结果。

与电商结合，联盟链zui为合适，不同于公链和私有链，联盟链既兼容了并发量，又起到了多节点，公开透明的特点，基于这样的底层框架，用户在云平台获得的数字积分是可信的，不可篡改的。因此，联盟链积分的发行，可以从底层技术上优化云平台的商业模式，试想一下，用户在平台形成了购物，应得的产品拿走，还获得了安全可靠的绿色积分，可以用于收藏、转赠或增值，那平台的公信力是不是大大的ti sheng了呢。

基于合规腾讯区，块链底层开，发的共享数字积分系统：、区，块链企业积分系统：

1、发行数字资产：投资券/挖，矿/资讯/自定义（对接单品商城/综合商城/微云视商城/除了微三云系统以外的商城）

（1）投资：可以做成不同面值的投资券，放在综合商城去售卖，也可以结合线下的实体商家合作，消费者购买投资券后，会收到一段卡密，消费者下载区，块链APP后，可以点击投资板块，直接输入卡密，把数字资产充进自己的账户

用途：商业模式灵活，线上线下都可以整合，帮助企业引进资金

（2）

挖，矿：可以签到送积分，积分可以兑换矿机挖数字资产，也可以积分作为原力值得到对应的数字资产

用途：挖，矿具有趣味性，帮助企业吸引更多的C端用户进来

（3）资讯：平台可以打自己的广告，消费者帮忙转发或是dianzan评论等，只要满足平台设定的赠送数

字资产的规则，就可以得到资产，当平台用户数量庞大，也可以让其他企业来平台打广告，此时平台可以赚取其他企业的广告费

用途：帮助平台节省广告成本，同时平台也可以赚取其他企业的广告收益

(4) 自定义：通过对接商城，消费者买了商城产品后赠送数字资产，数字资产也可以回到商城消费，帮助平台和商城双向引流

用途：自定义板块的商业模式灵活，可以根据企业想要的模式来开，发或是对接其他现有的商城

2、区，块链内部商城：支持竞拍和兑换，可以上传自己的商品，也可以让其他商家入驻商品进来，内部商城的产品购买，只能使用数字资产支付

用途：资产内部流通，形成价值，吸引更多人愿意获得数字资产

3、挂单售卖：用户可以通过平台挂单，售卖自己的数字资产，其他用户也可以通过平台来购买数字资产，平台主要做监管作用

用途：平台可以赚取交易的手续费

4、区，块链APP的展现样式下：区，块链APPzui多可以设置5个底部菜单，根据自己的想法设置，如综合商城、挖，矿、竞拍、个人中心等

第四大互联网系统：云视商

云视商是以线上、线下课程为核心知识服务的产品，通过“视频直播、电台直播、视频、软文资讯”等形式呈现内容，帮助企业快速实现内容变现，为企业提供完善的内容付费的解决方案。

众所周知，无论是运营电商平台还是经营实体公司，培训都是必不可少的，打造企业的商学院是必经之路，因为他关系着运营方制定的计划能否执行，产品是否有缺陷，模式能否复制。因此，云视商也是结合云平台、供应链、联盟链积分必不可少的系统。微三云云视商/知识付费/教育直播/商学院/系统功能介绍

一、7大解决方案

卖货直播,在线教育,知识付费,网红秀场,活动直播,企业内训,社群营销

二、8大内容载体

课程专栏、,视频直播、,电台直播、,图文推广、,付费学员、,视频、,音频、

三、5大端口/传播形态

APP、H5、PC、微信小程序、微信公众号、

四、11大营销系统

推广奖励、股东分红、优惠券、好友赠送、裂变海报、任务红包、趣味打赏、满赠活动、区, 块链积分营销、学员体系、试看试听、

五、5大社群系统

线下课程、线下活动、打卡学堂、付费问答、考试题库、

六、9大特色功能

源码模式,saas模式,区域招商,微云视+商城+区, 块链商业闭环,云模板库,店铺diy装修,国际化多语言,公众账号内容分销,支持二次开,发

七、8大变现模式

内容售卖,社群系统变,,打赏抽成,广告收入,学员费收入,saas售卖,对接商城变现,内容分销抽成

第五大互联网系统：超级APP

一直以来，APP都是互联网企业的核心之一，因为他可以让企业与用户产生交互，同时也承载着企业的流量，如何流畅的使用、如何提供有价值的内容给客户是APP运营的关键。超级APP正好符合这一需求，他集合了社交、电商、头条、支付、直播、短视频、广告、第三方接入、社群、朋友圈等功能于一体，可以无限扩展、快速更迭、场景叠加、资源变现，打通了“流”量与私域“留”量之前的通道。

超级APP系统功能：

- 1.平台号：类似微信+微信公众号平台号，适合多源码+多SAAS多模式商业模式运营分别独立运营“人、货、场”的运营模式。
- 2.钱包：类似支付宝，充值，余额，转账，支付
- 3.头条资讯：类似今日头条，资讯信息流+插入信息流广告，可通过shouquan接口同步今日头条资讯新闻

, 3个小时自动同步更新一次

4.短视频:类似douyin短视频和douyin视频视频红包极速版, 短视频发布, 观看短视频, 看短视频得奖励

5.直播: 自营直播, 注意公开直播需要办理网络文化许可证方可上线

6.社交: 类似微信, 集成会员社交、朋友圈、通讯录好友、附近好友、5000人群、发红包转账、语音聊天、视频聊, 天等功能

7.广告投放系统: 对接广告联盟广告, 启动图广告设置, 轮播图广告设置, Banern图广告设置, 朋友圈广告, 插屏广告、激励视频广告等等

8.原生开, 发APP, 包上架安卓和苹果应用市场

系统价格: 分为19.8万资讯版/29.8万短视频资讯钱包版/39.8万短视频直播资讯社交版

第六大互联网系统: Web3.0—NFG生态

Web3.0是对Web2.0的改进, 在此环境下, 用户不必在不同中心化的平台创建多种身份, 而是能打造一个去中心化的通用数字身份体系, 通行各个平台。而NFG是Web3.0构成的元素之一, 即“非同质化商品”。

回顾前面所讲的内容, 经营者使用这些互联网系统的主要目的是为了达到销量, 方便客户, 而单纯的电商平台和同质化的产品, 难以在市场中获得立足的机会, 因此, 与元宇宙NFG相结合, 可以创造出有企业特色, 难以复制的商业模式, 他是互联网系统的升华。

系统功能介绍:

1、空投: 针对关系户、创始会员, 内部人员、团队长福利空投

2、白名单与预约白名单: 针对关系户提前获得首发抢购权益, 或者提前开启白名单预约, 避免首发当天并发问题和科学家恶意抢单问题

3.专题发行与抢购: 铸造上链发行

4.二级挂售交易: 方便用户变现和流通

5.拍卖: 针对有拍卖证的平台|, 目前唯一合法的交易方式

6.作者版权分成、历史藏家分成

7.盲盒

8.合成

应用场景：

- 1.虚实结合产品营销：品牌企业限量发行产品，比如限量珍藏版产品，茅台酒，耐克鞋，劳力士手表，爱马仕包包，钻石珠宝，结合元宇宙热点营销，更接近年轻人消费思维习惯
- 2.不方便直接交易的虚实结合物权NFR做营销：古董，玉石翡翠，林地林权，房地产，沉香树
- 3.纯权益类，帮助平台收钱：daili，加盟商，团队长，分红权，区域运营中心，门店入驻权，股权，连锁店会员权益，电商平台会员权益，社交权益，产品众筹、活动众筹，普通玩法不够新颖，结合元宇宙概念马上就高大上很多
- 4.平台去泡沫：购物币资产消泡、积分消泡
- 5.企业品牌营销，或者帮助平台链接品牌IP：营销策划公司，比如车企
 - 1) .发行车企公司企业品牌NFT（品牌宣传），持有NFT拥有新车上线优先购买、优先排队提车、额外汽车用品赠送等权益
 - 2) .发行试驾勋章NF、车展门票NFT，抢到后可以去服务点免费试驾、免费车展接待
 - 3) .发行会议NFT：上下游年终会议参会资格，抽奖凭证
 - 4) .车企会员NFT，凭勋章可以享受多少次洗车，保养打折，多少公里保修，不同等级享受不同服务（比如买不同系列不同级别的车获得不同勋章）
 - 5) .进阶版会员勋章：发行一个系列比如20个NFT，其中还有稀有款，集齐20枚可以到线下门店兑换一辆新款汽车。
 - 6) .元宇宙车展，数字空间体验试驾新车，VR3D场景，身临其境
 - 7) .汽车补贴营销NFT，比如新能源车，抢到该NFT，可以获得购买汽车打折权益或者抵现金权益，可以联合政，府部门进行新能源车的补贴方案，类似疫情期间政府推出的免费发放消费券活动，让政府协助宣传，本地居民可以线上秒杀抢拍，政府不用掏钱又可以得到正面宣传，车企让出部分补贴，获得大量持有购车代金券NFT的粉丝潜在客户
- 6.NFT公益：NFT发行售卖进行公益项目捐助，支付宝鲸探和腾讯幻核、加密空间都有开展过，更有利于获得政治支持和塑造平台公益形象

总结6大互联网系统，产品销售是基础需求，如何通过这个小的需求逐步放大，形成企业生态，那就需要先进的互联网系统和技术支持才能做到。因此，作为系统提供商家，我们设立6大互联网矩阵，每个系统之间，分开可以单独使用，结合可以串联使用，zui大程度上节省了商家的技术开支，同时又提供了生态的解决方案及经营路径。

如果你想详细了解以上内容，可找-文章编辑微三云邹锋兴

微三云云平台底层：基于云平台底层框架kaifa，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活kaifa。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷kaifa和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个fuwushang的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标。

小编介绍:

微三云邹锋兴，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“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

