

# 莞云为中小商家提供什么平台工具和软件模式？ 数字化转型+赋能企业+助力商家，微三云麦超分享

产品名称	莞云为中小商家提供什么平台工具和软件模式？ 数字化转型+赋能企业+助力商家，微三云麦超分享
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

莞云为中小商家提供什么平台工具和软件模式？数字化转型+赋能企业+助力商家，微三云麦超分享

导读：微三云麦超：微三云自带产品供应链模块系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质zhengpin任意挑选，结合系统功能比如思购臻选秒杀模式、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快速裂变销货。基于线上线下融合的战略思维，A

企业在转型云平台云店

模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域liuliang池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的最大化。A企业通过会员成长福利、智能化的AI精准营销，以及虚拟人物的AR直播，行业KOL种草带货等方式，持续tigao核心用户全生命周期价值。不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的用户经营”方案，都离不开功能丰富，灵活创新的数字化系统。微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产品的一键上货，一件代发和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好

多加供应链系统的产品，后续运营的时候就很麻烦。

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！

数字化转型工具 +

云平台底层系统+超级APP + 区块/链系统 + 云视界系统+供应链系统

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？

做企业做商城，搭模式做软件，建生态造体系，都需要顶层设计，需要优质的模式，需要成熟稳定的软件支撑，更需要能够持续做大做强模式保障；今天分享为无数中小企业设计和大公司大平台设计的优质平台模式，经受住市场持续考验的闭环解决方案，任何一套平台体系拿出来都能让企业提/升竞争力；

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，又可以再进行拆分。

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。

第/一大互联网工具：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、代理/商、积分商城、自提门店、短视频、视频号直播、分享奖励...

云平台：全链路“软件+服务”供应链平台，供需匹配、产业协同、资源共享。基于移动电商系统，打造移动互联网供应链平台，全方位提供“软件云”和“服务云”，为客户快速部署私域营销系统，并通过开放平台不断延伸，满足客户的个性化场景需求。

微三云移动应用云平台，是指微三云12年技术积累所研发的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、电商能力的开发体系，领先、安全、稳定的技术解决方案。云平台—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。

## 二、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

##### 扩展阅读：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

## 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．Web3.0—NFG生态、区/块/链数字积分系统

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工具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，他是互联网工具的升华。

区/块/链：积分恒定发行，可交易、增值、流通、可跨平台、跨行业构建实体商业生态。以区/块/链技术为基础，赋予企业生态体系内所有对象享有企业发展红利的权益，权益价值与企业发展状态动态相关的管理系统。

区/块/链是一个分布式账本，一种通过去中心化、去信任的方式集体维护一个可靠数据库的技术方案。从数据的角度来看，区/块/链是一种几乎不可能被更改的分布式数据库。这里的“分布式”不仅体现为数据的分布式存储，也体现为数据的分布式记录（即由系统参与者共同维护）。从技术的角度来看，区/块/链并不是一种单一的技术，而是多种技术整合的结果。这些技术以新的结构组合在一起，形成了一种新的数据记录、存储和表达的方式。

#### 四、云视商企业商学院系统

云视商：用直播为企业商学院赋能一端直播，多端观看互动。源码部署、大数据、国际化、区域招商、多元变现、多端合一、DIY装修。七大内容载体：电台直播、PPT直播、视频直播、图文推广、多课程、音频、视频。提/升企业差异化，助力打造个性化内容付费平台。以“云视商系统”为核心，围绕在线教育、知识付费、社群营销、直播卖货……等应用场景，输出一系列解决方案赋能传统企业。当前已完成财税线上课程落地运营。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

由于篇幅有限，难以详尽介绍，想了解微三云九大产品矩阵的玩法和功能介绍，可以联系微三云麦超总监；

结语：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。