

直播电商系统源码搭建，多开部署，想开发的看过来？

企业商学院系统+知识付费系统+线上直播系统，微三云麦超

产品名称	直播电商系统源码搭建，多开部署，想开发的看过来？企业商学院系统+知识付费系统+线上直播系统，微三云麦超
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

直播电商系统源码搭建，多开部署，想开发的看过来？企业商学院系统+知识付费系统+线上直播系统，微三云麦超

前文解析：欢迎咨询了解：

微三云为您提供商业模式梳理设计和新零售软件落地，提供标准系统+微定制、全定制服务！

1.去中心化超级供应链系统:多厂入驻+多平台供货+一键上架+一件代发 2.云平台新零售系统:支持60多种创/新营销模式 3.超级云社交广告变现原生 APP 4.云视商知识付费在线教育商学院系统 微三云「品牌内购平台小程序」改变了传统业务思路，重塑品牌内购的业务价值，确定了「亲友裂变/限额限购/销量激增」的gaoji业务思路，对「常规购买」、「特殊内买」、「亲友购」等三类业务进行业务流程梳理，并通过构建员工数据库、对接微三云晶抖云云平台、内购报表数据等，为品牌打造一套完善的内购业务逻辑体系。数字共享积分系统:内部通证，企业链改，股份权益证券化，企业资产证券化，交易变现 咨询了解赠送《百亿平台运营落地招商推广秘诀》

小编介绍：

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！

直播App开发咨询，开发集在线直播+社交互动+分享传播为一体的直播系统，祝您开发属于自己的直播+平台。

一、直播系统搭建：

"网页直播系统"和"手机直播系统"可以合并（PC端+手机APP端），也可以单独搭建（仅PC端/仅手机APP端）

1、微信端H5观看

微信端可直接访问，手机即可观看在线直播；

2、手机直播系统

搭建手机端的直播APP，类似斗鱼熊猫tv等直播APP；

3、其他分享渠道观看

分享至微博、QQ、浏览器，手机端可直接访问观看直播；

二、直播系统类型：

1、娱乐直播系统

全新娱乐直播平台，三级分销、多人互动连麦等功能，更多流/量变现方式，加速实现泛娱乐直播；

2、游戏直播系统

多款游戏，多种变现方式，在游戏平台的基础上增加了交流互动性，全方位提供平台竞争力；

3、直播电商系统

直播电商，这是一个区别于电商直播的概念，在直播互动的基础上增加了电商广告位功能，大大降低中小主播的收入风险；

4、电商直播系统

为传统电商平台增添直播功能，更方便全面的让商家展示商品，提高商品点击转化率；

三、产品优势

1、人脸识别sdk

可接入成熟稳定的人脸识别SDK，提供近百款动态贴纸及滤镜素材，支持个性化定制；

2、后台自动切换CDN

管理后台可根据需求接入不同CDN服务商，轻松实现全球化直播系统搭建；

3、系统分布式搭建部署

采用动静分离，分布式搭建部署技术，安全稳定，支持直播系统百万级高并发；

4、手机录屏直播

率先推出手机录屏直播功能，边玩手游边直播，带来手游直播新体验；

5、超低延时

系统稳定不掉线，带给玩家流畅的游戏体验；

6、多终端接入

支持PC、Android、IOS、Html5页面等多终端游戏接入；

7、快速上线

游戏免费搭建部署，助您快速上线运营；

8、售后无忧

完善的售后服务团队，为您提供一年的售后服务。

直播系统开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

四 云视商七大内容载体

知识付费变现系统——云视商的功能介绍

- 、 视频直播、视频
- 、 电台直播、音频
- 、 丰富课程、软文
- 、 ppt直播、方式灵活

五 知识付费变现系统

知识付费的崛起，与其说是技术上的推进，不如说是大众需求的爆发所致。

- 1、营销推广方式多样化。拉新转换率高
- 2、线上线下结合，打造完整产品服务链
- 3、互动问答，增强粘度提高消费转化率
- 4、加强实战的经验/检测学习的情况/巩固学习知识面

六 云视商知识付费系统的优势特点

、实时监控资源数据，及时调整教学方案；有效分析用户消费行为，提升企业收益。

、【国际化定位】：中文（简体/繁体）、英语、韩语、日语、俄语、西班牙语、德语、意大利语、泰语、马来西亚语更多等等

、丰富云模板库：快速填充平台资源；快速定位目标群体，拓客；

快速搭建自己的商学院；转化收益模式，推动发展

、可开saas运营模式，多样化盈利

平台通过区域代理商充值模式，快速消耗账号回收成本，同时快速抢占渠道市场，为后续平台整合大数据打下基础；

代理商可通过招募机构赚取差价；

SAAS机构商业模式更加轻量化，运营成本低，落地更快。

、区域招商方案

、丰富盈利版块

七 拓展功能

（1）打通电商

打通商城，内容创造者可在课程中向粉丝推荐产品优惠券或满减卷，引导用户购买获取销售利润分成，实现用户资源的多次转化，调动内容创造者积极性，增加商品曝光度及平台收入。

（2）打通区、块、链

打通微三云区、块链积分系统，增设区、块链支付方式，用户在平台消费(购买课程、课时等)即可获得区、块链积分奖励，积分可持有、交易、变现，也可用来支付课程、课时、线下课程、续费学员等，帮助企业扩大业务场景，提高企业竞争力。

（3）分润招商

通过招商进行区域资源整合，帮助平台快速扩张，强强联手，平台可动态调整利润分配比例，把控利润区间，快速占领、市场高点，打造平台、商家合作共赢局面，保障收益。

- 1、优惠卡：讲师可以对课程设置优惠价或免费，生成优惠的课程链接或卡片，用于营销活动，吸引用户购买。
- 2、拼团：拼团是由多人拼单，以低于原价购买课程的团购活动。适合那些想要通过低价营销售出更多课程的讲师。
- 3、课代表：课代表是微开讲推出的一个可以帮助讲师拓宽推广渠道的营销功能。讲师通过制定推广计划，招募学员加入推广队伍，并在其成功推广后给予一定佣金奖励，以此给店铺带来更多的传播，促进课程销量提/升。
- 4、限时折扣：通过限时折扣，讲师可以选定一个或多个商品，在一段时间内以指定的折扣出售，以更优的价格吸引消费者，产生更多的销量。
- 5、好友助力：好友助力是一个营销功能，讲师把【好友助力】分享给学员，学员自发分享到朋友圈收集到足够的助力后获得以底价/免费听课权益，在这个过程中每一个分享好友助力的学员都可以带来商品访问量和品牌曝光。
- 6、tigao老用户的复购率：这一点成立的前提当然是你的知识付费内容质量有保证，且产品足够多样。你可以通过知识付费系统的用户管理功能，为老用户设定会员权益，或者通过营销系统的兑换码、优惠券抵扣、积分兑换等功能，利用大部分用户喜欢“占点小便宜”的心理，tigao用户的复购率。

八 云视商功能亮点

- 1.云模板库：运营方（源码、SAAS）可通过云模板库自主创建模板，并同步共享模板库资料。
- 2.全渠道运营：云视商支持公众号、小程序、H5、PC、APP、线下共用一个账户。
- 3多语言切换：国际化定位，当前已有10余种语言可切换，为知识变现提供更多可能。

总结：这套云视商知识付费教育直播系统 功能适应实际需求，模式适合做大做强，优势适配主体需要，底层技术安全可靠，运营模式清晰明朗，相信一定能够助力创业者，实现真正赋能；好了，今/天的介绍就到这里，如果你有需要，有想法，有疑惑，有需求，可以留言交流，或者直接联系我，我是微三云麦超，微三云信息商学院院长。

拓展阅读：微三云云平台：自由组合应用和会员数据互通各种商业概念被炒热，其背后都是平台在为自己积累“势能！”例如阿里的“新零售、数智化”，腾讯的“私域经济”，douyin的“兴趣电商”等。但一个概念一旦被市场认可，每一个平台都会往上蹭。究竟什么是私域，什么是公域，对于这些概念的定义和边界，企业应该有自己的全局理解。微三云系统架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，系统功能丰富，比如思购臻选模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m 寄售模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发开发。

