

“集满满”通过红/包商/城、支付即会员、智能推送等全力赋能线下实体？技术服务+商业模式设计+千亿市场规模，微三云电商系统

产品名称	“集满满”通过红/包商/城、支付即会员、智能推送等全力赋能线下实体？技术服务+商业模式设计+千亿市场规模，微三云电商系统
公司名称	微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

“集满满”通过红/包商城、支付即会员、智能推送等全力赋能线下实体？技术服务+商业模式设计+千亿市场规模，微三云电商系统

前文引言：

微三云网络科技有限公司，专注互联网软件系统开发及营销模式开发 0 10 年，国家高新企业、双软企业 1 ISO9001/ISO2000/ISO27001 认证

3 CMMI3 认证、知识产权管理体系认证 广东省守合同重信用认证、A AAA 信用等级认证。

微三云科技--lingxian的软件系统开发提供商，作为一家专注于互联网系统开发的服务商，致力于帮助各行各业电商转型升级，线上线下一体

化，公司以“让电商更简单”为愿景，获得客户的yizhihaoping。微三云科技以数字技术、创新营销模式赋能商业，让您的项目不仅仅只是一套互联网

系统，比较好用的应用系统有思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还

债模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，美丽天天秒链动 1 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

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！

一个聚焦本地生活服务的新零售平台——集满满+集满满项目介绍资料+千亿市场规模

数字经济是当今的前沿研究领域，数字经济与实体经济的融合发展正在加速，专家们认为在商业模式创新上应该向更深层次发展，对于如何准确衡量商业模式创新，创新程度，创新时机和创新方向等应有更多关注。中国的数字经济需要更多集满满这类的创新企业进行尝试和突破，成为数字经济的开拓者，成为行业内的独角兽，成为中国数字产业的支柱企业。接下来小编讲解一下集满满项目，由于篇幅有限，难以全面解读，有想进一步深入了解的可以联系小编。

分享一个故事

5年前，我和大学同学张生参加了某共享充电宝的招商会，当天他签了加盟。

当时共享充电宝被普遍认为是“伪需求”，王思聪曾立帖为证：“共享充电宝能成，我吃/翔”。

5年来，共享充电宝得到成功验证：用户破6亿，年订单破200亿单，小电、来电、街电均在筹备上市，怪兽已成功IPO...

今年初同学聚会时，张生已是资产千万级的企业主，他的充电宝业务覆盖多地，每月收益高达100多万。

共享充电宝，用的人“似乎”不多，充一次1-3元——就是这样不起眼的“小”生意，有人把握时代红利，做成上市公司；有人代理做的早，赚的盆满钵满。

未来发展趋势怎样？

下一个财富风口在哪里

像很多其他受到新技术冲击的行业一样，零售现在也在摇摇欲坠。再过五年，25%的商场都有可能消失。5G互联网的出现、消费数字化转型推动了新零售的发展，未来也将带给消费者们完全不同的体验。

马云曾在阿里云栖大会上提出，纯电商的时代将很快结束，纯零售的形式也会被打破，新零售必将引领未来全新的商业模式。

传统电商模式的红利期已经一去不复返

在未来十年内新零售模式将会得到彻底爆发

中国领/先的新零售服务平台、国有资本背景、各大资本重点扶持项目——“集满满”打响了“实体革命”的枪声，给出了实体门店的终/极解决方案。

集满满的发展前景不仅被业界人士所看好，更有不少投资人也十分看重它的创新运营模式。

目前整个中国零售市场的体量在40万亿元以上，线下实体商业占比近70%。集满满通过互联网技术和数据去改变零售、改变商业，用线上平台和线下工具去服务30万亿甚至更大的市场，这是新零售时代巨大的机会。

集满满商业模式介绍

强有力的后盾

“集满满”通过红/包商城、支付即会员、智能推送等全力赋能线下实体，在流量、促销、数据等层面帮助线下解决到店、留存、复购等问题、全面帮助实体赢得未来！

项目一经推出，深受实体青睐，目前已经服务BOOS、孩子王、联想、海尔、一叶子等全国各地门店15万多家，成绩斐然、深受好评！上千战略合作品牌，数十万SKU，供应链品牌价值千亿资本！

01 完全创新的新零售服务台

集满满是完全创新的新零售服务平台。零售业从最初以产品为中心的功能时代，逐步发展到以渠道为中心的电商时代，而未来的新零售将会是零售企业通过数字技术、业务和经营管理的深度融合，建立起以顾客为核心的经营体系，也就是以新会员为中心的数字经济时代。

集满满，涵盖APP+小程序、会员运营、红/包商城、智能收款五大功能板块，旨在通过技术加持，解决实体店门店营销难、获客成本高、用户维护成本高三大难题，打造一个新零售会员运营平台，让商家经营更轻松。

集满满推出的线下门店联盟体系——集小店新会员联盟，更是让消费者在享受实体店服务和体验的同时，免费获得平台红/包，兑换任何需要的好东西。

还不明白？举个例子

老王和朋友到海底捞吃火锅，结账的时候共计消费1000元，老王打算支付1000元的时候，收银员告诉老王，只要通过扫码集满满二维码结账1000元就可获得500红/包，500红/包可以在集满满线上平台立即兑换价值500元的商品。

通过这种全新的模式，可以通过红/包帮助商家吸引并牢牢锁定顾客，同时可以帮助平台从线下获取粉丝流量，从而帮助实体商家从线上流量导入到线下进行消费。

对于消费者来说，花本该花的钱，可以额外得到红/包，并且可以大大节省网购开支。

02 全方位的门店工具能

集满满拥有一套完善的线下门店商业化解方案的工具为门店赋能，已在数10万家线下门店得到运用，收获良好的经济效益和口碑。

帮助实体门店活下去，才是当下最大的风口

依照当前的发展速度，集满满很有条件和希望在三至四年内实现独立上市，为更多的消费者、创业者带来良好的购物条件和创业机遇。集满满也在不断吸引更多的城市合伙人加入，共同布局万亿市场。

未来3年 集满满目标

帮助100万实体门店

服务1亿会员 GMV1000亿元

百分百蓝海市场

现面向全国招募区域合伙人

万亿级别市场邀您一起开拓！

合伙人模式已是大势所趋！

什么是集满满合伙人？

简单来说就是以区（县）为单位每个区域招募的唯一zui高/级别的合作伙伴，和总部一起拓展当地的市场，享受合作区域的所有收益。

收益一

你将享受合作商家消费流水的2%作为佣金收益：

集满满面向的主要行业为餐饮业、美业、家居建材服装、酒店等各类实体门店行业。以某三线城市举例，这类店铺能入驻的有200家，按照每天每家2000元营业额计算。

$200\text{家} \times 2000\text{元/家/天} \times 2\%\text{佣金} \times 360\text{天} = 288\text{万}$

收益二

增值服务收益

广告收益：沉淀的百万级用户，结合集满满背后庞大的数据分析推送千人千面的精准广告，享受广告红利！

行业不限（如餐饮业、美业、家居建材、教育培训机构、各类服务行业），只要有消费场景都可以合作。

收益三

IPO红利

合伙人将根据贡献程度分批分阶段获得公司的股权期权池奖励（互联网企业上市后基本增益是50-100倍），宅达达与youxiu合伙人共同享有未来收益。

备注：集满满作为新兴的准独角兽企业，已获得多轮累计数亿融资，公司计划在5年内实现IPO。

最后，新零售可以看做是企业以互联网为依托，通过大数据运用、人工智能、物联网、移动支付等先进技术手段，对商品的生产、流通与销售过程进行重构，并且对线上服务、线下体验以及仓储物流进行深度融合的零售模式。新零售概念的推出为各大互联网电商平台指出了一条鲜明的道路，盒马鲜生、永辉超市、7FRESH、小米之家、叮咚买菜、天猫小店、便利蜂等相继布局新零售。zui后，对集满满项目感兴趣及想部署源码系统的老板联系小编，小编给你详细解决方案。

扩展阅读：

微三云科技，十余年的开发经验，300000多个成功，专业技术团队，按需定制，产品经理一对一整理需求，可私信领取定制专属方案。

企业愿景：成为中国lingxian的 电商软件产业 TIT 技术服务供应商

合作理念：以客户中心，坚持以技术和服务带给客户更大价值

社会责任：实现客户机价值、员工价值、企业价值一体化、可持续发展

（注：主营业务涵盖涉及 p app 开发，小程序开发定制，互联网+ + 新零售，微商模式系统，渠道管理系统开发，拼团社交系统开发，直播带货系统开

发，分销分红系统开发，代理云仓系统开发，招商加盟系统开发，社交新零售系统开发，共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 I WIFI 广

告模式，有钱还众筹还债模式，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 12+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，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，推广引流，平台拉新，起盘策划等等！）