

# 微三云精心之作：云平台+超级APP+供应链系统？微三云技术服务，微三云邹锋兴分享

产品名称	微三云精心之作：云平台+超级APP+供应链系统？微三云技术服务，微三云邹锋兴分享
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

微三云精心之作：云平台+超级APP+供应链系统？微三云技术服务，微三云邹锋兴分享

扩展阅读：

微三云技术学院：购买软件的坑之交付以及后期维护

交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。

维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证APP的正常运行，迅速处理一些APP本身或者APP后台运行时的bug。定期进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第一年免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。

另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。电商平台DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用DTC 大数据指导和改进商品企划？是增加SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过DTC 的数据洞察，为一线导购生成一个提高客户复购和留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情。

所以，在第三个系统鸿沟面前，数字化fuwushang应该给予品牌企业更多的帮助，大家要协同作战，跨越鸿沟。

了解更多软件行业的坑<https://zfx.wsyguanyun.com>

## 第一部分：运营“货”

针对“货”这个环节，微三云有专门的“供应链系统”，将各地产业聚集起来在线化，打通供需两端，实现跨地域、跨行业资源的精准配置与高效对接，加速产业链上下游协同发展。自主研发：超级去中心化供应链系统（F2S2B）欢迎体验，定价39.8万

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
- 8.供货商源头分销：招募上游工厂源头产品入驻，后续出货可以获得团队奖，推荐奖等业务奖励
- 9.电商平台企业集采分销：招募下游电商平台、企业集采对接供应链，后续根据电商平台或者企业集采的出货量给予推荐奖和团队奖等业务奖励

## 第二部分：运营“人”

针对“人”这一块微三云有“超级App”，通过叠加用户高频使用的“toutiao、微信、支付宝”功能，通过用户习惯更快速支配他们行为，把用户“聚”起来，一个包含有社交、im聊天、电商、新闻、广告、游戏、支付等功能满足用户的各项基本需求，进而为商家聚集大量用户商业化运营，在使用的过程中，商家的运营数据可永，久储存于云端，形成公域流/量与私域流/量的切换，商家可根据需求快速剔除合

作新增新的应用，无须为用户流/量担忧。

附超级APP功能：超级App功能：

- 1.原生kaifa，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/toutiao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

### 第三部分：运营“场”

针对“场”云平台作为微三云产品体系的核心产品。云平台的框架及去中心化的应用组合，重点结合已有的270+产品应用（共享购，乐分享，泰山众筹，全民拼购，消费返利，短视频、众筹、批发零售、大礼包、分佣、招商奖励.....）围绕“引流-转化-沉淀-裂变”商业逻辑。

拼团和分销模式，这二者都是如今非常热门的商业模式，全民拼购是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润最大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。很好的解决了平台从单向的“产品盈利”转向多元化“流/量变现”，在没有海量用户的情况下让用户持续的在平台复购，而不是“一次就走”提/升平台订单量，并让用户愿意积极主动的分享平台商品链接，用创新的模式快速给平台引流大量粉丝等。

正在以专业的姿态改变着电商营销模式。未来微信生态依然是获取用户、连接用户，与用户双向创造价值的重要阵地。因此，找到符合自身微信生态定位的打法并快速落地，必然是实现高竞争力的重要举措。

=====  
=====  
小编介绍:

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

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划  
行业至今已近十载，截止到2023年12月累计亲自服务1000+个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合  
不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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，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！

=====  
=====

了解更多：

微三云云平台：系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统  
功能比如思购臻选秒杀模式、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，可以让客户先购买最急需  
用的功能先上线，后续补差价升级系统，低成本先上线，后续又预备了丰富的功能应用功能，满足企业  
短期、中期、长期的实现的功能需求。

微三云更详细了解<https://zfx.wsyguanyun.com>