# 未来商业模式的先行者:微三云超级APP?APP+小程序+h5+软件定制 ,微三云麦超解析

产品名称	未来商业模式的先行者:微三云超级APP?APP +小程序+h5+软件定制,微三云麦超解析
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

未来商业模式的先行者:微三云超级APP?APP+小程序+h5+软件定制,微三云麦超解析

# 前文引言:

近两年,由于品牌企业、电商平台不断tisheng对订单履约的重视程度,履约形式一直在迭代升级,前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不穷,争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户,如何更好的盘活区域内资源,企业需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是zuihao的天平砝码。

微三云超级APP是东莞市微三云大数据科技有限公司开/发的一个综合性移动应用系统,专注于移动应用系统研发和行业生态链建设。微三云超级APP是一款集成了社交、电商、广告等多种功能的综合性应用平台。其设计理念在于通过一个平台聚合多方面的功能和服务,为用户提供一站式服务体验,同时帮助商家实现流/量的留存和变现。也P是一款聚集私域流/量并且能开放公域流/量的APP,对接一手广告资源,相对比腾讯小程序的广告收益要高,如穿山甲、广点通、阿里妈妈等。集成广告联盟、分发广告给APP,六种广告资源,如:开屏广告、信息流广告、插屏广告、Banner广告、激励视频广告、沉浸式视频信息流广告。

微三云超级APP的商业模式架构包括以下几个主要部分:

- 1. 社交广告流/量变现超级云APP系统(S-APP):此系统主要聚焦于用户运营,通过社交功能和会员权益等玩法,吸引用户并提/高用户粘性,进而实现流/量的变现。
- 2. 超级去中心化供应链系统(S):微三云通过此系统,将供应链在线化,实现供需两端的高效对接,促进产业链的协同发展。
- 3. 云视商企业商学院(T):微三云提供商业教育和培训服务,帮助企业提/升数字化转型能力。
- 4. 区/块/链技术企业链改资产证券化(BT):利用区块/链技术,为企业的资产证券化提供技术支持。

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

### (社交聊天功能模块如上图)

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

(钱包+转账功能界面如上图展示)

(红/包转账与通证积分转账如上:红/包与绿包,功能界面如上图展示)

#### (群红/包如上图展示)

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

(toutiao资讯+短视频功能如图)

# (观看短视频领赏如上图展示)

(短视频关联第三方链接推广如图))

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liuliang,私域liuliang集合组成公域liuliang
- 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liuliang变现。

核心功能六:liuliang多样化变现

对接话费充值等便民服务平台,对金融liuliang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(可联系微三云麦超索取清晰原图)

微三云超级APP是一个为企业提供全面的移动互联网应用解决方案的平台,旨在通过技术驱动商业革新 ,帮助企业在数字化转型中实现更高的运营效率和盈利能力。

微三云超级APP的核心特点包括:

多功能集成:该APP集成了社交、电商、资讯、支付等多种功能,提供多维度连接用户的平台,可创建 无限扩展的应用场景,积累大量用户资源。

全渠道营销:微三云提供"5网合一"的全渠道营销方案,结合多种营销应用,例如社交电商、直播卖货、品牌新零售、社区新零售、小程序卖货等,旨在解决企业在移动电商运营中的多种痛点。

技术架构采用分布式微服务系统架构,保证了平台的高效稳定运行,同时也支持SAAS模式,使得客户可以便捷地贴牌和定制系统。

微三云超级APP的主要盈利模式之一是广告联盟系统。通过集成广告联盟,APP可以分发广告,并根据实际销售额向广告站点支付佣金,这样既为商家提供了流/量变现的途径,也为自己平台聚集了用户。

此外,微三云还提供包括APP开/发定制、H5开/发、手机商城开/发、公众号开/发等服务,且其开/发的社交类APP融合了AR技术,以增强用户体验。

微三云在直播电商系统搭建方面也有解决方案,支持在APP、H5、PC、微信小程序、微信公众号等5大端口直播形态上进行搭建。

另外,超级云APP对接CPS,可解决平台流/量入口问题和盈利入口问题。

# 对于平台来说:

1、极大丰富APP消费生态,满足用户多种消费需求

2、提/升超级云APP访问频率3、沉淀用户,增加用户黏性

4、快速拥有多个新收益渠道

# 对于用户来说:

1、自省赚钱:相比其他平台,有机会享受更实惠的价格

2、分享赚钱:有机会享受多种分销奖励	
线下门店:	
1、整合餐饮、酒店、美容等各个各业,消费赠送积分实现变现。	
2、线下扫码支付(独立收款二维码),门店核销3、帮助门店引流,带动消费4、线下门店的产品,平统一抽成的10%	<u>··</u> ·台
综上所述,微三云超级APP是一个多功能、多盈利模式的商业生态系统,旨在帮助商家应对数字化转动的挑战,实现流/量的有效管理和商业价值的最大化。	[ 전
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!

#### 拓展阅读:

东莞市商二信息科技有限公司:创新模式电商系统现成系统源码或定制、免编程电商 APP 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统 开发,找微三云!

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云,创立于 2013 年,是高新技术企业、双软认证企业,经历 9 年深耕,从 4 个人发展到如今 400 多人,年软件系统销售额超过 2 个亿,服务企业 30 万多家。 魔都上海被封控 2

个月,直接改变了中国零售发展趋势和格局。可见魔都对于中国零售市场的影响力之大。

在此次大规模疫情发生前,大部分品牌或许都没意料到2022

年还会出现这样的情况——以上海封控为例,不仅仅是跨省市的物流,甚至是上海市区内的跨区物流配送均受到极大影响。越是这种情况下,焦虑不安的消费者越是想尽办法寻找各种可以下单囤货的平台。但,一边是疯涌的liuliang,另一边却是企业无法跨城履约的尴尬。但有个特殊商业案例,值得大家思考。在上海封控期间,某品牌企业guanfang电商平台收到大量囤货订单,但该企业的电商仓均布在上海周边,无法提供履约发货。随后该企业内部召开紧急会议,一番数据盘点后了解到该企业在上海地区的经销商有充足的货源,且能支持同城某些片区的履约发货。于是在这个特殊时期,该企业通过"纯人工"导出和录入订单的方式,将企业guanfang自营电商平台的订单移交给了上海地区经销商进行履约发货。这样做的好处显而易见——除了能够完成部分业绩之外,更重要的是品牌企业切实的帮助消费者解决了"缺货"焦虑,进一步tisheng了品牌忠诚度,树立了"靠谱"的形象。相比较于其他企业的无法下单,以及发货遥遥无期,该企业算是尝了"同城即时零售"的甜头。也正是因为这次事件让该企业意识到,打通线

上线下,打通自营和经销渠道的库存,实施全渠道零售"一盘货"统一经营的策略是多么的重要。