

如何搭建一个运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系？升级版供应链系统+软件系统定制

产品名称	如何搭建一个运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系？升级版供应链系统+软件系统定制
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

如何搭建一个运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系？升级版供应链系统+软件系统定制+微三云麦超，莞云科技

导读分享：微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，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，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，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、广告电商模式等应用营销模式，

这样你的系统能保持lingxian与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。

在当今全球化、信息化高速发展的商业环境下，供应链系统已成为企业核心竞争力的重要组成部分。它犹如一张精密运作的网络，将供应商、制造商、分销商、零售商以及最终消费者等多元角色紧密相连，形成了一条从产品设计、原材料采/购、生产加工、物流配送直至终端销售与服务的价值链。通过高效整合和协同管理各个环节，供应链系统旨在实现供需精准匹配，降低成本消耗，提升响应速度，并保障产品质量与服务水平，从而助力企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。在这个过程中，先进的信息技术如物联网、大数据分析、云计算等的应用，更是为现代供应链系统的智能化、透明化、可持续发展提供了强大支撑与无限可能。在市场竞争激烈的今天，中台需要多样化的产品来满足不同企业不同场景的营销需求。基于这一需求，我们开发了多个供应链资源接口，帮助中台快速、高效地接入优质产品。

目前我们的供应链中台系统已支持对接这些资源：企业可以根据需求自行选择接入。

(1) 已对接 胜天半子供应链系统对接胜天半子全品类货源供应链。200万+优质货源，20万+品牌授/权，前置仓遍布全国500+城市，覆盖服装配饰、美妆个护、家居日用、母婴亲子、数码电子、箱包/皮具、餐饮厨具、电脑办公等产品类别。所有产品均为厂家底价，支持一件代发，企业可以灵活加价，空间利润大。

(2) 已对接联联周边游对接联联周边游api。提供热门的、特价定制的本地吃喝玩乐服务，包括乐园门票、酒店民宿、高端自助餐、特色餐饮、休闲玩乐以及本地生活服务类产品。目前联联周边游已有35万+商家入驻，业务范围覆盖600余个城市，拥有300余家分公司，3000名以上员工，年交易额高达数60亿元

(3) 对接蛋糕叔叔api。提供生日蛋糕、鲜花、电影票等福利的在线订购和交付服务，味多美、元祖、稻香村等全国50+优质烘焙品牌产品新鲜配送，覆盖21个省，122个城市。蛋糕叔叔服务的客户有中国移动/电信/联通、中国银行、交通银行、民生银行、国家电投、中国人寿、FESCO等知/名企业集团，在行业拥有良好口碑。

(4) 对接1688精选货源采/购解决方案（分销买家版）中国最大的B2B电商平台之一，汇聚国内知/名产地源/头厂家146100+，涵盖了多个领域的产品，不仅包括电子产品、服装鞋帽等消费品，还包括了工业品、建材、机械设备等大宗产品。没有中间商，一手批发货源，上亿的商品池，支持一件代发，企业自主

定价进行销售。

(5) 对接唯品尚供应链。拥有1万+国内外品牌资源，100万+SKU产品，覆盖50+大品类，日更新2万-4万产品，1-3折品牌商品十多万款，10元内包邮商品数千款，支持七天无理由退换货，售后无忧。每日会上新100场大/牌折扣的专场活动，也提供虚拟商品资源、各大影视会员券等。

(6) 数字权益商品插件对单独插件对接，支持对接福禄充值API、会员权益充值API。2万+数字商品货源，5000+优质合作伙伴，涵盖话费、流/量、游戏、Q/币、视频会员、加油卡、礼品卡等多种品类，可满足员工福利、积分商城、权益商城、数字营销、商务礼品等多种场景需求，是9000+商户的共同选择。2020年，福禄的交易额超过160亿。

(7) 对接聚水潭分销平台。中台系统支持导入聚水潭系统的商家产品，包括但不限于立白、鲁花、MII OW等知/名品牌资源。目前聚水潭已在全国设立了超过100个线下服务网点，服务范围覆盖超过500个城镇，由2500+员工为客户提供及时、周到和专业的服务。

(8) 对接CPS资源供应链中台系统支持对接多家知/名平台资源，以CPS返佣模式引爆市场。NO.1 抖/音CPS中国最大的短视频电商平台之一，日活用户超6亿，一年售出100亿件商品，GMV破万亿元。抖/音CPS聚合抖/音商家联盟的精选产品，拥有“抖/音一分购”“源/头货源”“抖/音直播间”“百万补贴”“抖/音超值购”五大类型产品的板块。客户下单有优惠，分享能赚钱。

NO.2 聚推联盟目前中台已对接美团、饿了么、滴滴等资源，市场优势巨大，日订单峰值4千万笔，券包面额大，对客户吸引力强。丰富的供给，包括不限于美团外卖、美团闪购、美团酒店、美团CPA活动。后期会陆续对接高德等的推广资源。

NO.3 美团分销联盟

对接美团官方全品类分销联盟。汇聚美团、大众点评、美团外卖、美团民宿等多个美团生态产品，涵盖了到店餐饮、到店综合、酒店民宿、景点门票的各种团购套餐和代金券。同时美团还会提供一系列活动推广方式，包括优惠券、限时活动、招商活动。

(9) 已对接百万上游货源、供应商、行业供应链、跨境电商供应链

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，类似京东供应链）
- 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，类似全球仓供应链）
- 7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采/购商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

(10) 下游对接N个小程序/公众号/app批量上架产品、一件代发

- 1、下游：供货给N个第三方平台（提供Api接口供第三方商城系统对接）
- 2、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）
- 3、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采/购商
4. 下游：对接N个视频号小店，批量上架带货

（11）自带供应链分销功能：

- 1.招募上游厂商和供应链源/头入驻，后续该供应商的出国均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务
- 2.招募下游电商平台供货，电商平台后续所有采/购货款均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务

（12）支持多资源全品类资源一键上架、一键发货、一键同步：

- 1.支持实物产品商品同步上架多平台
- 2.支持cps资源同步上架多平台
- 3.支持数字权益产品同步上架多平台
- 4.支持图文素材同步上架多平台
- 5.支持课程视频同步上架多平台
- 6.支持直/播间同步上架多平台

（13）全方位商业模式赋能：

可以结合电商中台功能，给下游电商平台提供丰富的商业模式供选择

- 1.需要货的平台：全品类供货
- 2.有产品还没商城系统的：提供商城系统+丰富产品品类
- 3.需要商业模式策划的：提供系统模式策划及技术支持
- 4.又没货又没平台的：全品类供货+分销商城系统

(14) 结合超级APP升级玩法

- 1.结合超级APP，超级APP管人，供应链系统管货，孵化新平台，直接把会员和货直接对接过去，快速孵化新平台
- 2.供应链公司大数据价值:用于上市或被国/企收购：有订单，有数据，有利润，100%赚钱的核心公司，如销巴生活供应链被国/企收购，怡亚通供应链上市
- 3.合法转移平台利润：通过供应链公司通过经销合同等业务流程，合法把平台利润或者预留创始人收益的资金合法转移到供应链公司，合法沉淀资金

注意：部分内容取材于网路，如有侵权，请联系小编删除！小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

拓展阅读：微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，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，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、广告电商模式等应用营销模式，

这样你的系统能保持lingxian与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无

限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。