

不同规模企业的技术解决方案：SAAS账号与源码系统的适应性讨论？莞云科技+微三云麦超+软件系统搭建，微三云科技

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 不同规模企业的技术解决方案：SAAS账号与源码系统的适应性讨论？莞云科技+微三云麦超+软件系统搭建，微三云科技 |
| 公司名称 | 微二云信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室 |
| 联系电话 | 13929266321 13929266321 |

产品详情

不同规模企业的技术解决方案：SAAS账号与源码系统的适应性讨论？莞云科技+微三云麦超+软件系统搭建，微三云科技

导读：微三云为客户提供会员liuliang广告变现：微三云客户平台财务自由之路:上线一个当前最新最火的模式，快速裂变会员 10 万+，用社交电商新零售会员奖励模式打造稳定团队架构，然后每 2-3 个月跟随微三云系统迭代新增上线最新的模式，不断激活新老会员继续推广拉新到 50 万+，先借助腾讯体系上线公众号小程序视频号三个端口快速推广，等有一万日活以上，就可以上线社交广告资讯原生 APP 通过看视频看资讯领赏、签到做任务领赏激活会员，再通过广告(穿山甲和广点通广告联盟)、游戏(自营和第三方)和金融(在线申办信用卡、信用贷款)变现！现在一铺无法养三代，但一个活跃会员 10 万+的平台可以！爱孩子就送他一个 10 万+会员的平台吧！

近几年多数企业在开展零售数字化业务转型时，难以避免以下难题：1) 缺乏整体规划 2) 迭代交付缓慢 3) 扩展性不足 4) 协同性不足 5) 稳定性较差 6) IT 成本过高 7) 业务支撑不足

在数字经济环境下，为了能够快速响应市场需求和实现降本增效的目标，品牌企业对 IT 系统的迭代升级要求再次tigao。秉承“技术驱动商业未来”的理念，微三云发布了新一代“微三云云平台智慧新零售数字化操作系统”。

众所周知，当我们想做平台，那么就需要设计一套自己的商业模式，然后找技术公司定制开发或者自己组建技术团队开发。自己组建技术团队，只适合于资金雄厚，有基础有资源的大型客户，因为自建技术团队需要支出一大笔技术开发团队的工资，比如开发一个APP,需要有会做系统架构底层的架构师技术总监，需要有产品经理把市场需求转化为技术开发语言，需要有JAVA语言工程师若干，需要有PHP语言的技术开发工程师若干，需要有UI设计师，需要有安卓和苹果IOS前端开发技术，后端开发技术，需要有测试技术负责系统测试上线，需要有运维工程师负责防黑客攻击安全等日常维护，一个月技术团队的工资和五险一金的开支不管在哪个城市都不低于10万，一年下来就是120万，而且需要一直保留技术团队维护系统，不能说开发完就解散技术团队（劳动法也不允许），因为系统运营过程中会有不断地新需求要开发，有不断地BUG需要修复，技术团队需要一直养着，这个120万每年还是zui低计算的费用，人员离职重新招聘和劳动法相关还会产生很多隐性人力成本，如果会员量计划做到几百万以上的，还需要做一个高性能的微服务分布式架构底层，懂设计这种高并发架构底层的系统架构师，那么单单系统底层都可能要投入2000万+去研发，而且持续开发优化两三年时间才可能完善，所以自己组建定制开发团队需要考虑平台的经济实力和预算。

所以对于其他中小型创业团队和初创团队来说，只能选择外包开发或者购买技术公司现成的系统两种选择，尤其是自己的设计的模式有独创性的时候。对于选择外包开发，也是需要谨慎的，因为自己的理解和需求与外包技术公司开发出来的东西是否一致，需要很强能力的产品经理沟通需求，如果产品经理理解不到位，或者平台创始人自己没表达清楚，都会造成技术开发的误差，到时来回沟通调整，一来增加开发成本，二来耽误上线时间，还有长期的系统维护费用。如果选择到一个没有开发高性能系统底层的技术公司，那么就可能踩坑了，因为你万一做到几十万几百万会员，那么系统底层带不动肯定会崩掉，项目停摆换、损失大量会员和团队长都还算轻的，严重的是经常系统结算错误，有可能瞬间平台会亏掉几百万甚至几千万，那么就算推广能力再强，商学院能力再大，一个努力运营四五年的项目彻底崩盘倒闭也就是一个系统漏洞或者一个高并发情况下意外产生的bug、几秒钟的事情，这是无数zhiming平台过去经历的或者正在经历中的事情。

所以，对于中小创业团队来讲，如果不是非常创新的商业模式（独创性的模式肯定要定制开发了），zui适合的是购买现成的成熟的系统，起码技术公司的这套系统不止一个正在运营的客户，有自己强大的系统底层的（这个很关键，国内有成熟电商系统底层的技术公司也不超过10家）。也可以直接购买标准系统或者标准系统+微定制。如果是购买标准系统，有分买标准SAAS账号系统和标准源码系统两种，他们各有好处，也各有弊端，源码相当于买房子，一次购买终身使用，SaaS账号相当于租房子，每年续费才能使用，主要是根据自己的预算和规划选择。当然，我们谈选择SAAS账号还是源码，都是需要建立在已经筛选出成熟的软件开发公司，成熟的系统的底层，成熟的功能应用基础上。

SAAS账号和源码各有优缺点，下面我们来分析一下：

一、我们先来看看SAAS账号系统优点： 1)、 SAAS账号系统初始投入低，适合预算低的客户

企业或创始团队只以相对低廉的“年费”方式投资，不用一次性投资到位，不占用过多的营运资金，

从而缓解企业资金不足的压力，刚开始只需要独立贴牌开通账号系统就行，前期投入相对低一点，适合一些中小平台，可以前期把资金全部投入到市场推广和项目运营中。

2)、功能跟源码一模一样，享受服务是一样的，但只需要投入源码价格20%-30%的资金就可以了，试错成本小。如果是购买标准系统，SAAS账号系统功能跟源码是一样的，尤其是选用功能比较多的时候，就更划算，投入成本低，试错成本小。

3) 无需承担服务器和系统维护版本迭代的额外费用。

SAAS账号系统不需要购买服务器，一般服务器都是由技术公司提供。SAAS账号系统采用首年开通系统费用+每年9800固定金额续费的形式收费，每年续费的费用已经包含系统维护费和服务器费用了，反观源码部署系统，还需要每年自己承担七八千到1万左右的服务器费用，还有每年软件免费升级版本系统维护服务费20%。

二、 SaaS系统的缺点：

1) 数据在第三方服务器，数据自己不能掌控：

企业，尤其是大型企业，很不情愿使用SaaS正是因为安全问题，他们要保护他们的核心数据，不希望这些核心数据由第三方来负责。无法升级源码不允许数据独立，一旦不续费系统就会收回，辛苦积累的会员数据也彻底丢失。第二是系统源码放在第三方技术公司，如果第三方技术公司本身技术管理漏洞或者意外情况造成服务器故障，那么企业的系统数据在故障排除后可能无法保证全部恢复。

2) 标准化无法满足个性功能需求：

SaaS解决方案只能提供标准功能应用，在分销模式灵活性、二次开发的可能性、功能应用快速迭代迭代方面是非常差的，无法满足客户个性化的需求。几十万个客户都是同一套模板做出来的，如果平台有独创性的功能模式，就不能选择SAAS账号，只能选择购买源码再进行微定制。。

3) 进发支持差

因为SAAS解决方案都是同时多个用户甚至数十万个用户同时部署在关联的服务器上，一旦数据会员订单进发，会互相受影响，比如同时几个平台做秒杀活动，一个平台违规还会牵涉到同一台服务器的其他平台同时有连带风险，风险较大，不利于平台做大做强抗风险，所以选择SAAS账号系统公司需要确认后做大可以升级独立部署源码，当然，如果升级源码，也不一定保证系统所有数据完全能迁移出去，一般只能保证会员数据，上下级关系，零钱购物币积分资产等同步迁移，但入住商家信息，订单，会员累计业绩这些不可迁移。

三、 源码系统优势:

1)、 如果项目做大的话，源码部署更省事。

在购买了商城系统源码之后，一开始就相当于买断整个系统，可以申请软著，后期有技术团队可以直接进行二次开发，可以掌握自己核心资源，不像买SAAS账号，后面做大有会员数据再升级源码的费用很高，技术难度也大很多，还涉及数据迁移的额外费用，但后续做大要独立源码出来，升级源码还有迁移数

据和购买源码的费用，迁移数据要系统停服耽误市场推广，新旧系统切换容易导致团队产生负面情绪，而且很多数据也是无法迁移的，只能重新系统操作员在后台手动添加，工作量和时间成本都很高，还不如直接一开始直接买源码系统，独立服务器独立数据库，一次性投入大一点，但后续更省钱。

2)、个性化快速迭代更新

可以随时随地自由修改程序，打造完全符合自己意愿且独，一无二的商业模式的商城系统。

源码商城系统源码比标准商城系统更能适应市场的变化，商城系统源码能够灵活的根据每个目标市场的客户的兴趣和需求提供相应的产品信息、营销活动和订单流程，支持多门店管理、多城市站点、分销等功能定制，尤其是一些复杂而且个人化的运营需求，对企业来说是很方便的，很多时候，系统的功能都要结合市场推广运营政策和活动规则作出一些调整，这个时候就需要个性微定制了。

3)、自己掌握会员数据，会员数据可以通过广告和游戏和第三方服务进行多次变现

商城系统源码支持二次修改是它zui大的优点，商城系统源码的成本相对高点，好处是客户的数据资源完全掌控在自己手中，这是大多数大型企业所青睐的。商城系统源码，集群部署的支持部署方案量身定制。支持将系统数据层的数据库更换、数据层的读写分离、图片等静态资源分离，这些常用的功能和资源单独部署在不同的服务器上，构成可用性极强且高性能的集群系统。

会员数据有很大的价值，10万会员每天的广告收益在5000-1万，月收益在20万左右，如果买的是账号系统，没办法上架自己独立的APP，没办法广告变现，一年损失几百万的收益，这个收益可能比商城本身卖货和招代理的收益还要大很多

4)、可以申请软件著作权，增强企业实力beishu，方便融资招商

用了源码系统，用户申请自己公司的软件著作权企业使用商城系统源码，可以申请软著和上架APP应用市场，在会员代理心目中树立起良好的企业形象，更容易招商融资和招募会员代理。

5)、独立自主，运行流畅不受其他客户影响

购买源码系统高安全性，独立自主，所有的程序数据，交易记录，商品图片等信息资料都保存在自己的服务器上，不需要依赖任何第三方，也不受任何第三方制约。如果是账号系统，因为是多个用户共用服务器，某一个客户做促销活动就会对同一个服务器上其他商家造成影响，会导致所有账号都登录不上，到时不止影响会员的体验和损失收入，还可能对项目造成毁灭性打击。6)、源码可以做为企业资产，更容易获得集团总部财务支持。对于一些guoqi性质和集团公司的下属子公司，购买源码相当于一种企业资产，在申请报批财务支持的时候，更容易获得总部审批同意。而SAAS账号需要每年续费才能使用，在某些机构看来像是负资产的东西。

四、购买源码系统的劣势唯一的劣势是首次部署的成本比较高一些，需要企业自己承担服务器的费用，开始阶段的预算要比买账号系统要高一些，除了第/一年有免费系统维护和免费升级迭代外，每年需要缴

纳系统维护费用（源码价格的20%）才能一直享受系统售后维护服务和系统免费版本升级服务，否则只能按次收费或者自己组建技术团队自己维护。

重要介绍：

微三云发展：微三云经过 8 年发展，逐渐形成了五大系统生态企业运营模式，做系统，我们是认真的！

微三云商业思维：微三云不仅仅只是软件开发源头工厂，而且还是企业商业模式顶层设计专家，我们开发的系统不仅全部是自有 100% 专利 知识产权，而且是自带商业思维和有灵魂的！微三云云平台标准 API

优势：1. 业务背景：（1）电商行业已是红海，企业结合自身业务特性的信息架构五花八门，尤其涉及中台相关的软件系统各不相同，各类系统 如何快速、高效的集成成了一个重要问题。（2）企业自主研发耗费巨大的成本与时间，并且部分平台集成由于企业资质问题容易受限，阻碍后续 业务发展与升级。2.

解决方案：（1）提供一套电商中台的标准 API

接口，包含(但不jinxian于)销售、仓储、物流、财务、主档&库存等业务范畴，具备灵活的

对接方式、可持续迭代升级的能力，并且提供相关服务的实时监控与保障，高效且稳定可扩展。3. 优势 / 价值（1）支持企业快速集成自研或内部系统，降低研发及维度的成本投入。（2）提供企业具备自身业务扩展的能力，场景的 拓展、消费的升级。