

干货分享：微三云全球渠道招商合/作？商业思维+技术服务+系统搭建，微三云麦超分析

产品名称	干货分享：微三云全球渠道招商合/作？商业思维+技术服务+系统搭建，微三云麦超分析
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

干货分享：微三云全球渠道招商合/作？商业思维+技术服务+系统搭建，微三云麦超分析

前文引言：

莞云介绍：微三云电商云平台系统，真实花了3年打磨云平台底层，再花了2年从1个应用到60多个应用，功能丰富全面程度可匹配市场

电商 90%的功能需求。

新消费时代的真正锚点，在于人际代差带来的消费底层逻辑的改变。用户购买的不再只是一件件商品，面对个性化的需求满足以及不断迭代的

服务体验，消费者们购买的是他们心中对理想生活场景的定义，消费变成了人的自主性的延伸。

共享资源共享财富 + 微三云全球渠道战略合作+ 咨询微三云麦超

一、合作背景：微三云公司介绍

微三云集团旗下品牌微三云，移动应用系统产业价值创造者！

公司创始品牌定位理念：让再小的商家都有自己的大数据！

2024年最新公司品牌定位理念：专注定位为传统企业和新零售平台提供卖货难、招商难、融资难三大痛点的全生态解决方案！

集团创立于2014年，拥有四家国家认证高新技术企业、专精特新认证企业，双软认证企业，专注于卖货系统的软件研发、实施培训、售后服务，目前旗下拥有“卖货系统、区块/链系统、云视商系统、云平台”等多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过移动互联网的持续深化及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，tisheng企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生意更好做！

微三云经历11年深耕，从4个人发展到如今400人，20+生态公司，总部毗邻东莞松山湖华为全球总部基地，拥有独栋5层办公楼，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业商城30万多家，业务布局清晰、品牌实力凸显、管理体系完备，文化活力十足，团队动力强劲，员工超过400人，软著100+，专利30+，商标60+，产品远销日本、韩国、白俄罗斯及马来西亚等地，行业解决方案遍布食品、农业、旅游、政务、美容、汽车、家政、教育等，渠道商覆盖华南、华中、华北、华东、西南、东北六大中华区，合作服务企业超过30万+。

公司定位专注于大企业高端客户源码输出或系统定制，输出最新的市场领先商业模式+分销模式！科技驱动商业革新！未来，微三云将通过“集团化整合、国际化开拓、产业化发展、资本化运作”四化方针，打造微三云商业大生态体系，致力成为国内一流、国际知名的移动互联网应用系统提供商。

二、合作背景：市场需求

1. 社交电商、新零售、智慧新零售、传统企业转型、连锁经营招商营销升级、数字经济、绿色通证消费系统市场火爆：

全国范围线上电商兴起，传统企业结合线上电商模式裂变会员增长用户、打造线上线下结合的电商系统平台的意愿非常强。

2. 大数据价值：

大数据价值和流/量变现的概念深入人心，众多传统老板都有意识通过线上平台来留存和裂变细分行业的会员大数据，来增强竞争力和盈利能力，再通过跨界合作价值变现和换赛道的方式参与同行竞争，大系统大平台的需求量激增

3、老板的平台思维：

靠传统的业务团队销售成本太高难管理人才难留，线上平台获客成本越来越贵，所以只有打造自己的平台，通过商业模式和分销模式优化，结合最新的社交电商玩法才有出路，必须要打造自己的平台，只要创业或者做项目，都需要有平台系统的支持。。

4.技术创新迭代快：

市场上太多卖系统的同行技术参差不齐，但互联网技术更新和商业模式变化比较快，导致技术实力弱的公司开/发的系统跟不上发展或者承载不了会员增量，导致客户重复花冤枉钱。

微三云始终在市场一线了解及开/发产品，系统迭代以天未计算，满足长期发展需求，达到共生长，共赢成长。

三、面向合作渠道：

软件外包机构及软件代/理销售类公司：软件开/发公司、软件开/发外包公司、网站建设公司、区块/链技术开/发及推广机构，小程序研发推广机构，直播商城研发及推广机构、全球软件服务提供商，各国系统软件开/发及贸易公司

代运营类：网站公众号代运营机构、淘宝天猫京东代运营机构、商城代运营机构

营销策划类机构：广告策划公司，营销策划公司、营销培训公司，活动策划外包机构，招商外包机构

培训类机构：抖/音快/手培训机构、社交电商运营培训机构、引流拓客咨询机构，企业管理培训机构、创新商业模式培训机构，

个人资源类：拥有人脉资源、营销能力的团队，软件销售创业团队

四、微三云提供售前售中售后全套服务

1. 技术支持：

微三云负责系统源码输出、系统输出，也可为合作方OEM贴牌，tisheng合作方品牌实力（现有300人全职

技术精英团队），拥有500多套创新营销模式系统，300多个百亿级平台解决方案，行业独此一家。专注高端客户。

2. 客服支持：

微三云为每个渠道安排专职客户负责所有客户软件系统升级维护、客服日常沟通（现有100个全职客服）

3. 销售支持：

微三云市场部协助客户转化成交、洽谈（目前有60人全职专业跟单经理和业务经理，全球语言客户均可沟通），

4. 场地支持：

提供渠道商总部会议室、洽谈室等，参观考察提供专员接待等支持。（总部办公场地4000多平方）

5. 会议支持：

每月均举办多次大型会议协助渠道开拓市场，协助渠道举办招商活动，总部提供讲师支持，渠道邀约客户办专场会议可由总部输出讲师、成交手等协助（现已培养30位专业讲师团）

6. 广告支持：

微三云实行全网营销战略，覆盖地铁广告、电梯广告、停车场道闸广告、公交车身广告，百度、360、今日头条/条、抖/音等网站平台全覆盖（每个月全国广告费支出300万+）

7. 合作资源支持：

微三云专注软件开发和源码输出，客户后端落地运营、营销推广、广告代运营服务、美工、人招商外包、企业内训，销售培训等每个细分行业均找1-2个服务/商长期合作（如去年为繁树科技的商城代运营服务推荐成交90个客户）

8、支持系统OEM贴牌

合作渠道提供系统贴牌，方便自己掌握客户资源，展示自己的公司实力，获得客户直接信任。9.营销拓客支持：总部密训15天，协助打造自动获客矩阵，认真执行，每年至少自动获得精准意向咨询客户1000人。

总结：

渠道方只需负责介绍资源即可，其他工作，全部由微三云负责。

做过老板都知道，企业经营所有都是成本，只有销售端收钱是赚钱的，微三云提供所有售前售中售后服务，渠道方只需要推荐资源或组织团队寻找资源即可。

五．微三云产品介绍：十/大生态运营系统源码+云平台创新营销模式300多个+生态组合营销解决方案300个多个：

微三云集团 业务范围

我司专业开/发APP/ 公众号 /小程序/链上Dapp分销模式定制

八大主营业务：

【1】为各种平台操盘手快速上线各种热卖分销模型和返利模型平台系统，全部现成源码快至2天上线

特色：800多个创新模式同一底层，数据互通，组合使用千变万化：包含所有热门的运营模式，如消费增值模式，消费返利模式，链动2+1模式，泰山众筹模式，排队返利模式，广告电商模式，艾倍/生七星创客模式，永倍达直销分红模式，嗨购模式，乐分享模式，城市酷选模式，推N返一，代言人合伙人模式，消费盲返模式，卷轴模式，竞拍寄售，拓友模式，绿色通证积分释放模式，循环购模式，双轨对碰模式，七人拼团模式，永春堂直销模式，红包森林模式等等

【2】为电商平台提供合规出入金+税务合规+去泡沫等解决方案

腾讯联盟链NFG数字藏品系统+青岛文交数艺通NFG专版：NFG虚实结合NFT发行+NFG增值模型+合法NFT交易所，彻底解决平台合法出金、税收合规、平台消泡沫和支付入金问题

【3】为各种传统企业转型新零售，提供各种新零售模式系统或定制开/发

如货架新零售，服务点新零售，门店新零售，云店新零售，智慧新零售，品牌新零售，社群新零售，社区新零售，S2B2B新零售，S2B2C新零售，微商新零售，社交新零售，直播新零售，短视频新零售，拼团新零售，盲盒新零售，运费奖励新零售，等等

【4】为各种平台提供自营社交聊天工具+多平台孵化+会员私域流/量运营+流/量变现解决方案

超级App社交钱包多平台运营系统：解决平台微信社群风控，自建安全聊天工具，点对点交易封卡，多平台会员互通，流/量变现，原生APP上架应用市场等问题

【5】为品牌公司或者供应链公司打造生态运营矩阵

供应链系统源码：API多平台一件上架产品，多平台同一后台一件代发，系统赋能及产品赋能，多厂家入驻，上游供应链招商，下游电商平台及集采招商等解决方案

【6】为DAPP运营团队提供技术定制+经济模型升级：

爆火的各类DAPP定制：SWAP+挖/矿+DeFi+各种增值模型+各种分红模型+各种分销返利源码

【7】为AI人工智能创业团队提供各种AI软件工具赋能

各类Ai人工智能系统源码，Ai问答，AI智库助理定制，Ai机器人训练，Ai无人直播，Ai视频智能混剪系统源码

【8】助力年轻人创业，各种热门赚钱软件开发

各类抖/音广告赚钱小游戏，微信小程序广告小游戏，穿山甲广告变现游戏app，短剧分销系统，Cps分销系统，百度文库挂机赚米项目

七：微三云渠道合作户案例：

1、北京中博曹总：

10人团队一个小办公室，之前主营企业微信营销课程培训，植入微三云系统业务后，每周约企业老板来公司交流最新营销系统和平台运营思维，每月举办一场酒店会议沙龙讲解营销策略与最新软件系统，通过卖系统附加赠送企业营销管理资料超值大礼包，年成交软件营业额1200万净赚700万，跟微三云合作多年，已经在北京购房8套。

2、深圳云粉吴总：

之前主要做营销手机吸/粉软件，老公及儿子三人团队，公司经营不善负债200万，加盟微三云引入微三云软件项目后，直接关掉深圳公司把住所搬到东莞公司总部附近居住，1年还清负债，第二年在东莞购房购车，平时在外面通过展会和户外广告车链接资源，每天邀约客户到总部请总部业务团队协助谈客户，连续三年年全年个人软件销售额超过300万

3、东莞个人吴总：

就自己一个人，平时参加广东企业总裁沙龙等各种企业家会议活动链接资源，然后约到东莞总部洽谈，2018年个人软件销售200万，通过微三云平台组织企业家联谊活动，讲解微三云软件项目产品。

4、杭州一道网络徐总：

之前做企业网络推广及项目落地运营，引进微三云合作后，通过结合微三云软件系统+落地代运营模式，2018年软件项目营收600万，落地多个项目均突破200万会员。

5、东莞繁树科技李总：

5个人团队，之前运营一款微商产品“六六轻松贴”，后转行做微三云代/理商及商城代运营，结合微三云软件+上线代运营整合打包输出，第二个月就实现盈利，仅2018年就成交服务了100多个客户，微三云2018年推荐给繁树科技成交上线代运营客户80多个，跟微三云合作后团队增长到20人，每个月业绩净利润都在加倍增长。

6、四川微速云刘总：

原来是一个集软件研发及销售的中小型软件公司，但公司运营成本高，一直盈利不佳，接触微三云后觉得微三云的产品迭代快市场需求大，更有市场空间。跟微三云合作后，砍掉了大部分的技术及客服，全员做销售，现已成为微三云四川最大的代/理，年软件销售额3000多万。

7、深圳微二云邹总：

专注微三云软件代/理销售，只有售后+推广一共团队三个人，在总部扶持下，经营3年多，2023年软件销售额突破300万，2024年软件销售额超过400万，净利润超过120万。

8、河南农夫铺子集团袁总：农业技术电商软件开/发公司，跟微三云合作后，砍掉自营的80人技术团队，全力依托微三云技术背景，孵化项目和自营平台，自营平台日流水最高超过3000万，年营收流水100多亿，孵化创业项目80多个，都是收费100万以上的大客户，打包软件系统+孵化陪跑，最终30多个平台营收千万以上。。

附1：微三云终端客户案例：

1、宝之贝母婴商城 通过与微三云合作搭建区块/链+综合商城+新零售系统，第一场招商会就收获60万天使投资及10个代/理收款110万

2、27度恋商城 通过与微三云合作搭建综合商城+云视商+单品商城系统，第一场招商会完成400万的招商业绩

3、哈密肴商城 通过与微三云合作搭建区块/链+综合商城系统，上线首日销售额便突破100万

4、鸿福国际 通过与微三云合作搭建单品商城系统，上线不到三个月，代/理发展了300个。

5、集佰客商城 通过与微三云合作搭建综合商城+云视商系统，招募到100多个合伙人，项目年收益几千万，11月29日当天发布会成交600万

6、数字快刻商城 通过与微三云合作搭建区块/链+单品商城，上线第一天销售额便达到438万，并完成首轮800万融资！

7、全连接商城 通过与微三云合作搭建综合商城系统，当月收益增加800万，粉丝固定推广员增加到3000名，实现10倍转化

8、蒸一道浏阳蒸菜 通过与微三云合作搭建综合商城系统，采取线上+线下模式运营，商城上线第一天销售额就达到6万多，目前市场份额已达到30%

9、卓凡教育 通过与微三云合作搭建区块/链+云视商系统，单月销售额超过1000万，线上订单达到90%，线上核心代/理超过600人
10、悟喜生活广告电商APP 通过与微三云合作搭建广告电商+超级APP系统，采取线上+线下模式运营，商城上线第1个月销售额就达到3000万多，不到3年发展150万会员，营收超过20亿，2022年12月通过反并购在香港主板正式上市

全国操盘手的共识：要创业必须有平台系统，建平台开/发系统请找微三云！

微三云综合商城11年服务了30多万家企业搭建创新模式商城系统，并经过了11年的产品迭代升级，市场上所有商城应用功能都可以有，而且非常擅长分销模式设计，可以匹配市场上所有的分销模式。

招商方案

源码经销商：9800元/年软件产品授/权加盟费，标准系统享受官网价5折提货，额外的定制开/发费用返点15%，需要审核确认资源和销售能力！

详细合作方式面谈，全球合作热线：麦超总监

拓展阅读：

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, 数字化服务商应该给予品牌企业更多的帮助, 大家要协同作战, 跨越鸿沟。