

构筑云端商业帝国，微三云超级App搭建全攻略？技术服务+软件开发服务+电商运营，微三云商业思维

产品名称	构筑云端商业帝国，微三云超级App搭建全攻略？技术服务+软件开发服务+电商运营，微三云商业思维
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

[构筑云端商业帝国，微三云超级App搭建全攻略？技术服务+软件开发服务+电商运营，微三云商业思维](#)

导读：

微三云麦超提醒：购买软件的坑之 系统漏洞，背负法律风险：

便宜的系统底层安全性不足，一些模板系统还存在很大的系统安全漏洞，很容易受到攻击，泄漏平台交易数据或者用户隐私，不仅造成资金损失(非

常常见)，还背负平台的法律诉讼风险。

——建议：选择客户案例多的和有实力的技术开发公司，不要贪图便宜

从当前私域布局进程上来看，中国商户私域布局的进程主要分为四个阶段——

- 1.0 萌芽期：低效触达、低效转化 · 2.0 起步期：高效触达、低效转化 · 3.0 成长期：高效触达、高效转化
- 4.0 爆发期：精细化运营、玩法升级

每一步跃升意味着线下场景与线上场景连接的进一步增强、商家与客户连接的进一步增强，这也是私域布局的重要价值体现。

可以说，疫情加速了私域布局，当前的私域已完全进入了竞争成熟期

企业和创业者为什么要搭建一个超级APP？

搭建一个超级APP，即构建一款功能全面、用户体验优秀且高度集成的移动应用平台，是当前数字化时代满足用户多元化需求和企业战略发展的重要举措。主要原因有以下几点：

1. 一站式服务体验在快节奏的现代生活中，用户倾向于在一个平台上获取尽可能多的服务，如购物、社交、支付、资讯等。超级APP通过整合多种服务功能，让用户无需频繁切换不同应用，极大提升了使用便捷性和效率，提供了一站式的无缝服务体验。
2. 深度用户绑定与数据挖掘：超级APP拥有庞大的用户群体和丰富的用户行为数据，能够进行深度学习和精准推送，有效提升用户粘性，并为企业提供了深度了解用户需求、优化产品和服务的机会，实现精细化运营和价值最大化。
3. 商业生态建设：超级APP不仅是工具或服务平台，更是可以承载多元商业形态的生态系统。它可以通过开放API接口引入第三方服务，形成互利共赢的生态闭环，推动企业的商业模式创新和可持续发展。
4. 品牌影响力提升：成功打造一款超级APP，有助于企业在市场中树立高端、前沿的品牌形象，增强品牌影响力，进一步巩固和拓展市场份额。

因此，搭建超级APP不仅是为了满足用户对高效、便捷生活的需求，也是企业在激烈竞争环境下寻求差异化优势、实现长期发展战略的关键手段。

当下的市场情况，企业需要搭建一个能够承载百亿级商业生态系统解决方案（SAPP+B+S+T+BT）的超级app

整体商业模式架构：

SAPP（社交广告流/量变现超级云APP）

+B（N个平台N个模式）

+S（超级去中心化供应链）

+T（云视商企业商学院）

+BT（区/块/链技术企业链改资产证券化）

部署技术架构：源码+SAAS部署模式+分布式微服务系统架构

这样的超级APP具体功能包括什么？提供什么解决方案？

超级APP+云平台+供应链——人货场解决方案（可联系微三云麦超索取清晰原图）

一、社交广告流/量变现超级APP系统（S-APP）

解释：运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，用来裂变和留存会员沉淀私域流/量，并通过多种方式实现会员价值变现。

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/天toutiao/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，共享流/量，私域流/量集合组成公域流/量
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流/量变现。

核心功能六：流/量多样化变现

对接话费充值等便民服务平台，对金融流/量变现(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）

二、超级云APP+云平台应用商城

解释：N个平台模式系统同时运营（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风险控制与会员数据复用

- 1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}
- 2、B平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}
- 3、C平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}
- 4、D平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺}
- 5、E平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP对接）{类似环球捕手，素店}
- 6、F平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPERME潮瘦}
- 7、G平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城}
- 8、H平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒/杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}
- 9、I平台：直播带货模式（图文短视频种草+直播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播}
- 10、J平台：多门店异业联盟O2O模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟}
- 11、K平台：社交电商+直播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。
- 12、L平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。

13、M平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。

14、N平台：全民拼购+拼商抽奖+社交电商模式（惠加礼，农夫铺子）

15、O平台：新模式N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制

（超级APP+云平台商城界面展示如上）

（超级APP+多平台界面展示如上）

云平台应用功能架构图（可联系微三云麦超索取清晰原图）

三、超级APP+区/块/链数字积分系统

（阅读资讯领赏通证积分如上图展示）

（阅读资讯通证积分奖励后台设置如图）

（邀请注册奖励）

区/块/链系统功能架构图（可联系微三云麦超索取清晰原图）

四、超级APP+云视商企业商学院系统

核心功能：企业商学院（直播教学，导师打赏，课后作业，知识付费，课程付费，付费阅读，分享素材，课堂互动，班级社群）

云视商企业商学院系统功能架构图（可联系微三云麦超索取清晰原图）

五、超级APP+超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找很好的货源，供给很多的平台，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

去中心化多平台供货供应链系统功能结构图（可联系微三云麦超索取清晰原图）

您有意打造一款集多功能、高性能于一体的超级APP，微三云麦超将是您zui值得信赖的合作伙伴。微三云麦超团队深谙市场需求，擅长将云计算、大数据等前沿技术与实际应用场景紧密结合，确保所构建的超级APP不仅功能齐全、运行流畅，更能满足用户多元化需求，实现社交、购物、支付、信息等多种服务在单一平台上的高效整合。

详细合作方式面谈，全球合作热线：麦超总监

结语：

莞云麦超：购买软件的坑之 底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：

一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就

很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二

次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。

解决 建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的

技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022 年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要

liuliang的来源。

公域能够为商户提供“活水”，是私域liuliang的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠

道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，

tisheng消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销

策略。

目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。