

# 从零开始搭建微三云超级App，开启数字化转型新篇章？系统搭建+电商运营+平台运营，微三云麦超分析

产品名称	从零开始搭建微三云超级App，开启数字化转型新篇章？系统搭建+电商运营+平台运营，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

[从零开始搭建微三云超级App，开启数字化转型新篇章？系统搭建+电商运营+平台运营，微三云麦超分析](#)

### 导读：

微三云麦超：购买软件的坑之 贪图便宜买的账号系统

很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋

下了 90%失败的风险。

先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。

既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问

速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。

解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是最便宜的方案。

商户私域运营精细化程度tisheng

这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——

「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户最关注的三项因素。

从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家最关注的“公

域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域liuliang的盘活与运营。

通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同

赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。

如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发hongbao、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围

——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。

那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级

私域业务。

对于即将迎来Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作。

## 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tisheng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/高用户粘性，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zui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tisheng：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kongzhi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：

微三云商学院：购买软件的坑之 客户预算不合理

客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的

是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发

支持量级比较大的的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少 1-2 年时间，试问你就给个 5 万、10 万的开发公司怎

么给你交付质量好的系统？

解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提

供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还

是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少 7 年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以

上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。

历史数据表明，如果企业采取比较封闭的经营管理方式，就会导致熵增加速，此时只有借助外部的能量发展创新，产生新的经营秩序，才能做

到熵减，让企业进入新的生命周期。现在看来，借助外部的数字化技术促进品牌企业转型 DTC 模式，就是传统品牌企业bukehuoque的“外部能量”。

但是，传统品牌企业在转型 DTC 模式的路上，从“知道到做到”一直有几道难以逾越的鸿沟