

解读无痕群/发爆粉疯狂拓客开发源码?软件开发服务+技术服务，微三云系统搭建

产品名称	解读无痕群/发爆粉疯狂拓客开发源码?软件开发服务+技术服务，微三云系统搭建
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

解读无痕群/发爆粉疯狂拓客开发源码?软件开发服务+技术服务，微三云系统搭建

前文引言:

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IWIFI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Zui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

扫码无痕群/发爆粉疯狂拓客开发源码

一、前端功能详情

用户登录页面:账号密码、绑定激活码

首页:推广(转发)人数统计、成功扫码人数据统计、今日、昨日、本月数字、正在群/发消息

员工管理:创建编辑员工账号、员工账号列表及数据统计群/发内容:新增编辑删除群/发内容;包含活动内容、活动标题、插入表情、区域限制、发送数量限制、群组选择、发送类型文字图片名片、

logo、扫码

页弹幕开启、礼品开启/语音开启、发送方式自动/延迟/立即选择

商户中心:头像昵称、级别、点数、充值/购买、时间、账单、绑定手机号、密码修改、扫码列表

二、后台功能列表短/信设置:设置阿里云短/信签名、模板编号

发送通道:发送通道API

内容管理:用户群/发消息列表、管理

商户账户管理:用户账号添加(账号密码、员工账号数量、手机号、群/发点数、创建信息数量、广告尾巴、发送类型选择图文名片、礼品类型核销券虚拟物品线下实物、是否开启账号、有效时间)

基础设置:站点名称、加载图、扫码背景图、扫码成提醒、群/发小尾巴、logo、版权、使用说明、内容说明

支付设置:支持多种收费方式;开通发送图片、开通地推模式、开通门店模式、发送500+人、续费7天、续费18天、续费30天、续费50天、试用账户升商户、每点数多少

接口设置:微信支付、阿里云短/信、百度语音、极光推送等Api信息

订单管理:订单列表

三、更新日志

重写内容管理a

整体框架重写

对接新的协议，后面会慢慢朝商户方向发展，不是针对商户的请勿更新或购买

只做爆粉的请勿购买!

区分IPV4/6 强制使用websocket

4.0版本，使用socket重构发送端。

由于是新的发送端，关了一些功能，会慢慢对接上来

新增名片发送

调试了一些陈年代码

启用审核管理

修复代理点数丢失

新增代理创建商户新建消息点数

优化代理一些统计

新增代理尾巴

修复重复尾巴

增加延时间隔

增加数据统计

加上了2.667版本昵称插入

对发送队列固定指定值

修改授权端(为打击盗版)，请尽快升级到当前版本

总后台计算统计

重写代理扣费

优化1203或10个人

一些已知bug

新增商户可创建的条数

新增点数小于100红点提醒

新增到期红点提醒

新增员工统计详情

优化首页统计

新增试用商户和正式商户标签

优化后台支付全局开关，关闭后所有功能不需要支付

支付目录修复

新增发送账单与支付账单

扩展阅读:

微三云开放平台优势:开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV合作开发，第三方系统对接

集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团IT架构规划?二是如何找到

适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案?而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。

在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统(OS)。

分布式去中心化底层开放平台开发架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发，互相数据打通又不互相影响开发，微三云系统具有100

多种应用模式比如O2O思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动12+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速mm秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系

统，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、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IWIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，广告电商模式等应用营销模式都会相互打通，在同一个系统底层的。

期项目需求需要明确到什么程度才能更好地与软件公司沟通?-客户把握业务发展需求，我们持续性完善细节需求。

我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业

务发展需

求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业

务需求和关注问题(由

于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的Zui终使用人和不一定是负责市场运作的决策人)，我们也只能交付错误的软

件版本。

所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题和业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师

协助来提出需

求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做