

一对一付费交友聊天陪玩教育咨询直播系统，想要开发吗？技术服务建+软件开发服务，微三云麦超分析

产品名称	一对一付费交友聊天陪玩教育咨询直播系统，想要开发吗？技术服务建+软件开发服务，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

一对一付费交友聊天陪玩教育咨询直播系统，想要开发吗？技术服务建+软件开发服务，微三云麦超分析

前文引言：

私域 liuliang 的本质 —— “去中心化赋能”和“低成本高效liuliang”，微三云历经 88 年，总结唯有实现“人聚--场变--货优”方能将自己的私域liuliang做到最

大，也只有这样它才能在做到高销售额的同时做到高利润。

微三云立项研发超级 App，一个集“微信、头条、支付宝”功能于一体，通过多触点、多场景、多应用快速连接用户的超级liuliang入口，而我们的优

势则是微信体系可以打造 1000+ 用户的社群，而支付体系对接了微三云区//块//链支付，赋予未来商业更大的能力

应用场景

1.直播聊天室

现代生活节奏加快，信息的透明化程度逐渐提高，人们的私密空间被挤压的越来越小。一对一直播聊天室的出现，可以让人们重新找回释放压力、畅谈心底深处秘密的感觉。

2.陪玩APP平台

如今市面上的陪玩约玩APP逐渐增多，陪玩APP也使用了一对一直播的功能，当然也有一对一语音聊天的功能。用户可以通过平台下单享受游戏陪玩、才艺鉴赏、声优唤醒等服务。

3.一对一教学

“直播+教育”一直都是直播行业解决方案中的热点话题。在线教育市场日趋成熟，一对一教学更是“刚性需求”，一对一直播为“直播+教育”解决方案提供了坚实的基础。

4.一对一心理咨询

与直播聊天室功能类似，心理咨询也可以通过一对一直播的方式，足不出户即可进行线上心理咨询，同时也可以应用到一对一音乐电台等场景。

功能：

1、用户

注册登录——

观众——选择房间创建订单；

主播——创建房间，付费、房间信息编辑；

2、房间

主播——创建房间进入

观众——支付订单进入

展示主播信息

3、文字聊天

消息列表；发送消息、管理用户消息

4、视/频聊/天

微信音视频rtc——展示主播、展示观众

订单支付成功后自动跳转聊天界面

5、财务

用户充值——微信、支付宝

用户消除——进入房间、主播互动

订单——进入房间依据、余额支付

想要完整了解这一玩法模式和搭建系统平台的可以联系微三云麦超。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPPI功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

扩展阅读：

微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元的，有几十万，有几百万的，如何去选？

一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到

的电商系统只有三种可能：

一是只是一个 Saas 账号或者不值钱的小公司（不到 100 人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境

三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再

来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80 个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？

近两年，由于品牌企业、电商平台不断tisheng对订单履约的重视程度，履约形式一直在迭代升级，前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不

穷，争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户，如何更好的盘活区域内资源，企业

需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是zuihao的天平砝码