

# 废品垃圾分类回收小程序，招募入驻回收员，开启全民环保分销新模式，系统搭建+技术服务，微三云麦超介绍

产品名称	废品垃圾分类回收小程序，招募入驻回收员，开启全民环保分销新模式，系统搭建+技术服务，微三云麦超介绍
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

废品垃圾分类回收小程序，招募入驻回收员，开启全民环保分销新模式，系统搭建+技术服务，微三云麦超介绍

前文引言：

分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑

几个问题：如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理

拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一

键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，

会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群++ 移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。搭建自

己平台的商学院系统是必须的。

废品垃圾回收分类附件回收员入驻分销小程序开发：

## 行业背景

据了解,在我国传统回收模式,则是一辆三轮车在街头不定时不定向的回收,而这也是造成我国废品回收率不高的原因之一。三轮车到处盲目寻找客户,移动成本高,而到客户手上回收价格就会相对变低,而这也可能会使一些客户生不要做废品回收的想法

云起废品回收打破传统回收行业产业太长的现状,借助互联网优势,寻找一种低成本结构、高

运转效率的方法,将中间无效的环节全部去掉从而使价格透明化并解决用户的痛点

绿水青山就是金山银山,相信废品回收的互联网模式必将改变人们的生活,会用创新技术守护我们的绿水青山

## 云起废品回收小程序

告别走街串巷互联网助力废旧回收

每个行业都值得被互联网重新定义

协议定期企业废品回收

垃圾分类小区物业定期回收

回收分类自由设置

回收要求自由设置

分类自由选择

单次回,定期回

后台管理,小程序发布后无需再登录电脑,移动端管理小程序

用户现场提现,现场审核

更新

后台查询优化

添加资讯列表

更新后需重新提交版本审核

1.小程序端地址管理添加删除功能2.新增默认推广海报设置

新增回收员充值功能

其他优化

需重新提交小程序版本审核

新增区域限制级别控制

新增回收员关联区域，本版本以后回收员只可接所在区域订单

新增首页回收要求展示控制

新增首页悬浮层

新增积分商城分类

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，DAPP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：

微三云技术开发公司，自32013年开始在移动互联网做技术开发，每年都开发数十种创新营销模式，并且延伸到新零售行业。

新零售行业信息化建设为零售行业提供全模块信息化软件系统，包含会员系统，SCRM系统，电子商务系统，采购供应链系统，小程序商城

系统，会员行为分析等。

电商软件开发服务为全行业客户提供电商平台客户模式系统定制开发，电商平台系统建设，供应链系统对接实施与咨询，进销存管理系

统建设，企业主数据管理系统建设。

广告联盟系统大数据分析采用大数据分析技术，为电商平台提供基于大数据精准推广、深度学习应用的用户行为分析，产品组合营销，智能

化推荐，实现会员价值变现的系统。