

宝宝起名重名查询激励视频广告流量主微信小程序开发，技术服务+系统源码，微三云系统

产品名称	宝宝起名重名查询激励视频广告流量主微信小程序开发，技术服务+系统源码，微三云系统
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

宝宝起名重名查询激励视频广告流量主微信小程序开发，技术服务+系统源码，微三云系统

前文引言：

微三云是一家以电商软件开发为核心，为企业提供多方面整合的电子商务解决方案和技术服务的国家高新技术企业。公司研发总部位于广

东东莞。微三云在电子商务软件和互联网技术领域经验资/深，历经多年市场实践已研发出具有自主知识产权的新零售智慧电商生态系统、在电子商务软件和互联网技术领域经验资/深，历经多年市场实践已研发出具有自主知识产权的新零售智慧电商生态系统、B2B2C

多用户商城系统、多用户商城系统、B2C 商城系统 商城系统

共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 I WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式、直播商城系统、直播商城系统、O2O 门店 门店

系统、系统、B2B 商城系统、APP

商城系统、微商城小程序系统、收银系统、骑手配送系统、跨境电商等电子商务软件系统。并取 200 多项著作 多项著作 权及相

关证书。

宝宝起名重名查询激励视频广告流量主微信小程序开发

宝宝起名重名查询激励视频广告流量主微信小程序开发

每个人都希望自己的名字是独一无二/无二的，目前市面上的重名查询工具良莠不齐，甚至有平台用虚假的数据欺骗用户。

本系统使用python爬虫技术，对全国已公开省份的重名查询进行了封装，实现了一次查询多个省结果。

支持的省份：

```
$sheng=array('1'=>'广东','2'=>'江西','3'=>'四川','4'=>'河南','5'=>'江苏','6'=>'北京',  
'7'=>'上海','8'=>'宁夏','9'=>'广西','10'=>'黑龙江','11'=>'甘肃','12'=>'青海',  
'13'=>'辽宁','14'=>'安徽','15'=>'云南','16'=>'湖南','17'=>'山东','18'=>'湖北');
```

应用场景：

朋友圈，微信群分享，一般用户都会打开查询。也可做婴儿起名的查重工具。

收益和支出：

每次查询，均需要看激励视频才可完成，一次激励视频的广告分成至少是0.5元起

主要支出：因个别省市的查询需要解析验证码，目前调用的是付费解析验证码的接口，每次大概0.01元成本。

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 I WIFI 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领/先与市场，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，集团的数字化转型最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。