

H5 网页跳转小程序：分享朋友圈矩阵导航系统开发探秘。电商运营+软件开发服务+黑科技，微三云系统

产品名称	H5 网页跳转小程序：分享朋友圈矩阵导航系统开发探秘。电商运营+软件开发服务+黑科技，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

H5

网页跳转小程序：分享朋友圈矩阵导航系统开发探秘。电商运营+软件开发服务+黑科技，微三云系统

前文引言：

为什么选择微三云呢？为什么选择微三云呢？

公司注重集团化发展及品牌国际化。经历 5 年深耕，微三云先后投资的公司近 20 家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸

产业链和布局国际市场。目前，全球合作服务企业超过 30 万+。

因为微三云结合了云平台：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。
因为微三云结合了云平台：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。
建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众hao、小程序、多用户端口：可打通公众hao、小程序、app、h5 等端口，灵活布控市场。

关系可共享：关系可共享：200+ 应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。

结合超级云 结合超级云 app：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

给解决方案：免费为企业提供诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

多销售模式：支持和 多销售模式：支持和 saas 销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代

H5网页跳转小程序分享朋友圈矩阵导航系统开发主要功能：

小程序分享朋友圈，朋友圈里直接跳转任意小程序！！

h5直接打开任意小程序。黑科技，无需shouquan，无需绑定！！

支持小程序聚合导航，导航可以链接任意网页，并且可以分享微信朋友圈！！

支持分享单个小程序到微信朋友圈！！分享页面风格任意DIY！！

无需申请权限，任意认证服务hao都可用！！

正规接口，无封/hao、封域名风险！！

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：

微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账hao体系打通，实现多渠道客户集中管理。

提供多样化创新模式 系统功能比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模式 消费返利模式，共享 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，

推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，全民拼购模式、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、广告电商模式等，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，

提供精准营销依据。

当下公私域融合、线上线下融合、2C 和 2B 融合已是趋势，品牌触达消费者、经营消费者的方式越来越灵活多变。

那什么是品牌的“私域”呢？——我们认为，品牌视角下的私域肯定不止是腾讯所定义的“私域”。

当下，私域的定义往往与具体业务负责人的身份和利益有关。

例如，如果只是天猫店的业务负责人，他的私域就是天猫入会的会员；如果是douyin和kuaishou的业务负责人，私域就是douyin和kuaishou的粉丝团。

如果是在腾讯微信生态的业务负责人，私域就是公众hao/视频hao粉丝，是微信好友与企微客户数，是小程序平台的jiaoyi额等数据。

如果是所有线上业务的负责人，负责公域和私域的整体运营，这时候他们还会思考如何把公域消费者导入到私域去统一运营。而这就是线上的公私

域融合。