

一键兑换，轻松提货：全新礼品商品卡密卡卷小程序上线，技术服务+软件开发服务，微三云系统

产品名称	一键兑换，轻松提货：全新礼品商品卡密卡卷小程序上线，技术服务+软件开发服务，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

一键兑换，轻松提货：全新礼品商品卡密卡卷小程序上线，技术服务+软件开发服务，微三云系统

前文引言：

微三云 系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现

丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还

有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 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，全民拼购模模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，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。

PS：很多外面购买的系统，只提供几个简单的模板，没有吧功能模块完全做成自定义功能模块组合，那么装修出来的页面就会千篇一律，不够个性

所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！

礼品商品卡密卡卷提货小程序开发

可通过卡券进行在线提货

支持快递查询和产品详情查询

卡券兑换

快递查询

详情查询

卡券提货

顾客输入卡号密码进行提货。

选择商品

选择商品进入下一页

确认收货地址

收货地址自动获取微信地址,顾客也可手动新增地址,确认无误。

快递查询

输入手机号即可查询

详情查询

输入卡号查询产品详情

个人中心

可查看订单记录、兑换记录、快递信息、收货地址、余额

我的订单

可以查看待发货和待收货的订单

账户余额

可查看余额和交易明细

账户充值

可自定义充值金额

后台数据可筛选查看、删除、导出

场景应用介绍

—选一—

商家做水产大闸蟹,王总有388规格,588规格,888规格共计3000张卡,王总开通本系统后,在系统中创建了388规格的卡1000张并绑定了要兑换的商品[388型],588规格的卡1000张并绑定了要兑换的商品[588型],888规格的卡1000张并绑定了要兑换的商品[888型],顾客买到了王总的588规格的大闸蟹提货卡,顾客用手机扫提货卡上的二维码,并输入卡号密码进行提货由于本卡只绑了一个兑换的商品[588型]顾客默认只能提[588型]这个商品,顾客录入个人收货信息并提交订单。

—多选—

商家是礼品公司,一张卡会对应多个商品,例如,一张588的提货卡,可能对应ABCDE五款商品。顾客买到这张588的提货卡,他输入卡号和卡密码之后,可以自由选择兑换这五款中的任意一款,然后录入个人收货信息并提交订单。

—一次性固定套餐

把所有的商品做成一个套餐,到提货小程序平台输入卡号及卡密,默认去提货,不需要去选择商品及商品的数量,直接提交订单提货

储值卡

用户可以多次提货,且有最低消费标准提货,用户可以多次充值,每次消费均有消息推送。

线上线下版(待开发)

平均分配N次,在规定时间提完。例如:2880元商品提货6次,192元商品提货4次,960商品。提货2次

线上线下版(待开发)

线上兑换模式:顾客用手机扫提货卡上的二维码,进入提货界面,输入卡号和卡密码,系统验证通过,顾客录入个人收货信息并提交订单。商家在后台管理中收到订单,按订单的配送地址安排线下发货

线下兑换模式:顾客凭收到的电子券(短信)或者实体券到门店去兑换,顾客向门店出示兑换二维码(或者出示实体券的条形码),门店工作人员扫码核销。

商家主动配送版本(待开发)

顾客提交提货订单申请之后,由商家按订单中要配送的次数,配送周期定期给客进行配送直至配送完成。例如:牛奶商家,他的客户下了提货订单,此卡配送是15次,每隔2天配送一次。商家按此订单要求,每2天给此客户配送一次。直至把15次全部配送

门店版(待开发)

线下这些蛋糕店,很多都是跟公司长期合作,提蛋糕,提月饼,每年制卡成本都很高的。如果考虑到公司发提货券,那么场景应该是这样的,以威利发蛋糕为例。公司员工从商家那里购买提货卡1000张,公司应该有一个单独的管理系统可以分派提货券,给A部门100张,给B部门200张。这里面需要有一个溯源,就是这个提货券是被公司哪位员工领走的,每个部门的领用情况,在公司的管理系统里都应该查得到。

模式

1总店发卡,所有连锁门店通用;部门门店通用。

2门店发卡当前门店使用;所有门店通用。

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30

0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，我都将是你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 系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现

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。

所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！

另外，在某些零售企业的认知里，DTC 模式天然避开经销商/代理商的，其实不然，那可能只是其中的利益分配没规划好。微三云服务的一些头部

品牌企业，他们重新规划了全渠道数字化系统，采取利益共享的方式赋能及联合经销商去开展 DTC 业务，不仅不矛盾，还有效的降低了订单履约成

本。化，如果没有功能组件化，那么企业需要有专业美工花很多时间才能把商城平台装修好，者无疑加大了企业的运营成本。