

赋能微信生态：抽奖引流小程序助力商家精准吸/粉与用户维系策略，引流拓客+软件开发服务+技术服务，微三云平台运营

产品名称	赋能微信生态：抽奖引流小程序助力商家精准吸/粉与用户维系策略，引流拓客+软件开发服务+技术服务，微三云平台运营
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

赋能微信生态：抽奖引流小程序助力商家精准吸/粉与用户维系策略，引流拓客+软件开发服务+技术服务，微三云平台运营

前文引言：

莞云社交新零售系统：社交电商新零售就是社交+电商，建立在社交基础上的电商模式，也就是通过社交软件或社交活动把产品分享出去，来实现货品销售，在分享过程中分享者和被分享者人人都可以参与和得到利益，比如微三云就是拼团式的社交电商，那除了拼团式还有分享式、

平台式社交电商等等。

云平台新零售操作系统优势：举例，零售系统当中最常见的“商品中心”——如果是传统做法，那么企业通常会采购多套系统，每个系统里

都有一个不同形式的“商品中心”，数据是断层的，在商品中心上传商品的工作也是重复的。

如果采用云平台 OS

操作系统则不同，其底层就有一个成熟完善的“商品中心”，这个商品中心可以应用在微三云的 OMS 系统，也可以应用

在微三云的 B2C 系统和 B2B 系统。无论是“商品中心”、“订单中心”、“权限中心”还是“库存中心”，作为独立的微服务模块可以为不同的业

务应用进行调用。微服务架构下的中心化能力是可以单独使用，以及给多个不同业务应用所使用的。

传统的单体应用则只能通过两家软件服务商进行二次对接才能实现打通，无论哪一家的系统有修改迭代，都需要重新维护对接，时间和人力

成本相对较高。

实话卡卷红包抽奖助手流量主小程序开发

一. 概要：

微信生态近在大规模改版必大家很了解了，随着视频号的兴起，微信公众号功能升级，小程序功能升级，微信会逐渐向以用户为中心的千人千面的个性化推荐机制方向进行改革，所以无论是商家还是公众号号主对于粉丝的新增、维护有着巨大需求，所以说吸/粉维护粉丝的营销工具以及营销方案必然有着巨大的市场，所以我们以抽奖为切入点，以定制化的营销方案为基础，做辅助微信生态内的流量主，从而为他们解决吸引粉丝维护粉丝的问题。

二. 功能简介：

- 1、用于商家发布抽奖活动引流，抽奖产品包括优惠券，产品实物，红包现金。
- 2、用于新媒体公众号个人号，个人微信抽奖引流。
- 3、邀请好友增加抽奖机会，利于活动裂变营销。
- 4、海报分享、好友分享、朋友圈分享，利于活动传播。

更新

- 1、微信文章无限活码超快捷引流转化
- 2、修正组队抽奖的时间
- 3、允许发起和参与组队抽奖
- 4、修复普通抽奖不能参与的BUG
- 5、微信无限活码，暴力引流转化粉丝。开启组队抽奖，

- 6、同期抽奖和自动抽奖的间隔是在原来抽奖的时间基础顺延
- 7、增加抽奖取消，同期抽奖和自动发奖也能继续开奖的功能
- 8、分享和内容支持动态图片GIF

- 1、对接腾讯广泛内容安全接口，保证接口安全
- 2、对非法违规的关键词进行过滤，对非法违规图片进行过滤
- 3、优化抽奖获得红包金额后，提取/现金的范围

17:50

- 1、后台添加红包发奖抽奖
- 2、红包发奖后可修改
- 3、允许发布抽奖后修改海报和背景图

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：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早 2014 年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015 年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社

区团购模式，2016 年中就是 O2O 异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017 年就是区/块/链商城模式和信/用卡代/还模式，

然后 2018 年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020 年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3 个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独

领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，

每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低

调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

分布式微服务架构优势：比喻，人要上楼，究竟是人动还是大厦动？

这个思考来源于我对产品经理所说的“关键履约流程环节可个性化配置”这样一个系统性能的解读。这样的理解也是颠覆大家对于软件系统

的认知。

在这里我们可以用一个比喻来描述这样的场景。

比如，一个客户想要进入一栋大厦的 8 楼，那么传统认知就是到达大厦 8 楼只有乘坐电梯和楼梯两种方式，并且通常只有这两种。原因在于

这栋大厦设计的时候，其框架底座是固定死的，8 楼只能在 8 楼，且只能通过电梯和楼梯进入。

就好比以前，品牌企业选择一套数字化系统，那很多对应的关键履约流程环节就是固定死的，这个是在系统研发的时候就固定下来，无法更

改的，牵一发而动全身。那么，结果就是一部分客户用起来顺手，也有很多客户用起来很别扭。比如所有订单必须先通过审核，才能备货；财务流

程一定是滞后的，逆向流程往往也是反人类的。

但系统厂商不会为某些客户去更改标准产品的流程，因为只要是固定的流程就不可能满足所有客户需求的。如果为 A 客户改动了流程，必然

导致 B 用户的体验下降。

微三云云平台-OMS 的设计理念则不一样，考虑到不同品牌客户的业务流程和履约环节略有不同，也依托于微三云把关键履约流程都抽象成

更细化的微服务结构，结合执行策略，就可以实现“关键履约流程环节可个性化配置”。