

融合官网与商/城优势：智能名片小程序构建线上线下一体化营销闭环？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云技术服务

产品名称	融合官网与商/城优势：智能名片小程序构建线上线下一体化营销闭环？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云技术服务
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

融合官网与商城优势：智能名片小程序构建线上线下一体化营销闭环？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云技术服务前文引言：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。

智能拓客名片商城小程序开发

高效获客、数据可视、裂变商城、企业官网。实时捕捉客户数据，浏览记录、电话抓取、即时通讯、分享名片。客户数据分析实时客户跟进，不错过任何一个客户，标签管理、雷达分析、客户跟进、客户锁定。电话抓取更精准，客户授权识别，相比同类产品，抓取率更高开启强制抓取，抓取率可达90%-95%。自带分销商城，一键分销，解决企业变现难和产品分销难的问题。无需添加，即时在线通讯，跳过好友验证，让沟通更及时，签单率更高。名片创建，手机即可创建名片，免去电脑操作烦恼。BOSS雷达，老板后台数据管理，员工离职，客户一键转移。各种插件满足不同行业定制需求，房产插件、活动插件、预约插件、扫码支付、获客文章、qunfa通知。

企业为何需要智能名片系统?1、拓客神器!引领销售线上新模式。2、建立企业私域liuliang池。3、精准营销，方便用户管理。4、自带商城官网一体化精准引流5、减少企业客户流失CRM分类管理。

后台功能:约课——数据概览、数据概览、课程管理、课程标签课程类型课程列表、教室管理、教室列表、会员管理、会员绑卡列表会员卡列表、排课管理、排课管理。名片——名片管理、名片信息、员工名片印象标签、名片设置、免审口令手机端设置默认设置名片设置。商城——商城管理、商城管理、已多商品分类、参数管理采购模板、物流配送、自提点列表、订单管理、订单管理退款管理、营销管理、拼团列表卡券管理、商城设置、交易设置虚拟支付员工自选打印设置商城轮播图商城首页分享、分销管理、收益信息佣金信息提现信息分销关系分销设置提现设置分销审核。餐饮——餐饮管理、菜品管理、菜品仓库菜品分类、门店管理、门店列表数据概览、订单管理、订单管理售后管理评价管理、营销管理、卡券管理。、其他设置、基础设置打印设置班次管理排班管理。动态——动态管理、动态管理、动态管理评论管理动态分类、动态设置、动态设置。官网——官网管理、官网信息、官网栏目。客户——客户经营、客户信息、客户列表员工交接、客户话术、话术列表话术分类、客户问卷、问卷列表问卷设置。公司——公司管理、公司信息、公司/部门列表、职位信息、职位管理。系统——系统设置、小程序设置、小程序配置小程序链接上传微信审核、其他设置、版权配置wanneng通知分享设置支付配置快递配置。DIY——页面DIY、页面DIY、DIY列表颜色风格。应用——应用管理等级会员，新用户成本高?存量用户分层服务，最大化企业收益。活动报名，为企业营销营销活动、团建活动等报名和签到功能。房产插件，发布房源，助力房产经纪人拓客。扫码支付，让门店能精准抓取客户手机号，并反复的向客户发广告，最后达到二次、三次销售tisheng复购率的目地。百度小程序，打通百度小程序扩展更多渠道,助力精准高效获取用户。带客有礼，推荐好友领取福利，消费后可获得奖励。满减返佣，增加获客来源，tigao客单价，tisheng员工积极性。霸王餐，让你的美团/饿了么用户留存到你的小程序，构建专属私域liuliang。付费课程，教育、培训机构行业的变现利器。好友代付，便利亲友之间的付款。智能宣传册，沉浸式滑动翻页，支持远程同屏演示，让客户跟着你的节奏走。短视频，病毒式传播裂变，高互动性帮助企业扩大获客范围。预约管理，为客户提供上门服务预约、到店消费预约功能。获客海报，刷屏裂变快速引流。qunfa通知，向员工和客户发送duanxin通知。引流系统，高效转换私域liuliangtigao平台复购率。新客福包，老带新利器，激活老客的同时拉新。直播，紧跟潮流，助力企业线上直播变现。好友砍价，邀请好友砍价后低价购买，引流销售两不误。问卷调查，服务满意度调查、用户调研、行业统计等。智能文件夹，智能文件夹统一部署，全员同步，管理文件不再难。

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。

其他优化

扩展阅读：

微三云麦超：购买软件的坑之贪图便宜买的账号系统 很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋下了90%失败的风险。先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动迸发量大时，会互相影响访问速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是最便宜的方案。商户私域运营精细化程度提升 这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户最关注的三项因素。

从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家最关注的“公域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域流量的盘活与运营。通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发红包、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级私域业务。对于即将迎来Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作。