

智能名片：打造一站式销售服务，提升客户黏性与复购率？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云麦超介绍

产品名称	智能名片：打造一站式销售服务，提升客户黏性与复购率？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云麦超介绍
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

智能名片：打造一站式销售服务，提升客户黏性与复购率？系统搭建+商业思维+软件开/发，微三云麦超介绍前文引言：

微三云技术学院：购买软件的坑之交付以及后期维护 交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证 APP 的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第一年是免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。电商平台 DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用 DTC 大数据指导和改进商品企划？是增加 SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过 DTC 的数据洞察，为一线导购生成一个提高客户复购和留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情。所以，在第三个系统鸿沟面前，数字化服务商应该给予品牌企业更多的帮助，大家要协同作战，跨越鸿沟。

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复购率的目的。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：

微三云运营商学院：购买软件的坑之需求沟通不详尽 需求沟通不到位，在没有完全详尽沟通功能的情况下，进行报价，从而导致后续的设计过程以及开发过程中不断的返工，做出来的效果与预期相差太大。甚至会有纠纷，所以在前期要谋定而后动，把功能需求完全的详细化整理，出完整的方案并进行确

定，一步步稳扎稳打，从需求确定，到设计确定，都至关重要。解决建议：考察对方的产品经理是否专业，付定金后能否能理解你的思路并做出满意的开发方案，如果不行，果断放弃找下家，不然后面够你头疼的地方多着呢。

“系统鸿沟”，大部分品牌企业缺乏数字化转型经验，不懂得如何搭建合适的数字化系统来支撑 DTC 转型。对于数字化转型，大部分品牌企业都有一段“摸着石头过河”的时期，一旦跨过这个时期就能驶入高速公路。此时选择有着丰富经验，能够相伴成长的数字化服务商是关键。微三云服务的品牌企业里，最长的合作时间已经长达十几年，双方其实已经进入到了互相学习，共同探索的阶段。

此外，很多品牌企业对 DTC 模式有个误区，认为应该策划很多直面消费者的活动，获取更多的数据，完善用户画像，当然这也没错，但是品牌企

业沉淀用户数据的价值不是在于“有”，而是在于“怎么用”。