

联动线下门店，WiFi码引导分销裂变：CPS优惠券小程序开发深度解析 技术服务+软件系统搭建，微三云麦超介绍

产品名称	联动线下门店，WiFi码引导分销裂变：CPS优惠券小程序开发深度解析 技术服务+软件系统搭建，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

联动线下门店，WiFi码引导分销裂变：CPS优惠券小程序开发深度解析
技术服务+软件系统搭建，微三云麦超介绍

前文引言：

微三云运营提醒:如果你购买的系统，没有预留源码+SAAS的架构，那么等你平台做大了，你无法孵化你自己的团队长，让他们实现自我创业和跟你平台资，源相辅相成的效果，那么他们可能带着团队离开你，去运作别人的平台或者自己买系统自己创业，你的平台就无法越做越大反而越做越小。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 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，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等。
基于微三云系统搭建电商平台，消费者可以从微信生态内的众多数字触点以及线下二维码入口，进入企业的品牌云店，消费者在品牌云店下的订单可以通过 LBS 定位到附近的连锁门店进行一小时内的闪送发货。原本以商圈流量为存活基础的的门店成为了企业品牌云店的前置仓，成为了线上服务线下履约的体验店

功能//WiFi管理新建WiFi、累计连接次数/累计有效连接次数、编辑WiFi、搜索WiFi、WiFi空码管理、WiFi

码转让、批量新建空码、批量导出空码、自定义截流口令、WiFi连接前、WiFi连接后自定义跳转、WiFi自定义分享。佣金管理查看每日佣金记录、查看每日每次连接分成、任意比例设置。提现管理支持支付宝、微信、自定义最低提现金额、查看每日提现记录。优惠券管理自定义设置领取时间、自定义设置使用时间、自定义设置领取次数限制、自助优惠券核销。轮播图管理商家手机端自定义轮播图管理、WiFi连接页可设置顶部视频、轮播图自定义跳转(支持H5和小程序)。附近门店管理多WiFi自由关联、门店优惠券自助创建、自助核销、自动获取附近门店、自定义菜单栏。商家端团队成员管理。CPS高佣金天天领券。更新//兼容微信最新的登录接口、优化系统设置、修复提现方式选择的bug、新增CPS天天优惠券、优化附近门店、修复已知Bug、WiFi优化。

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，DAPPI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 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，，泰山众筹模式，太爱速 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；如果是抖音和kuaishou的业务负责人，私域就是抖音和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。