

# 链接线上线下，陪诊小程序多城市版一体化开发实战 小程序设计+商业思维+系统源码，微三云麦超介绍

产品名称	链接线上线下，陪诊小程序多城市版一体化开发实战 小程序设计+商业思维+系统源码，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

链接线上线下，陪诊小程序多城市版一体化开发实战  
小程序设计+商业思维+系统源码，微三云麦超介绍

前文引言：

私域流量的本质——“去中心化赋能”和“低成本高效流量”，微三云历经8年，总结唯有实现“人聚-场变-货优”方能将自己的私域流量做到最大，也只有这样它才能在做到高销售额的同时做到高利润。微三云立项研发超级App，一个集“微信、toutiao、支付宝”功能于一体，通过多触点、多场景、多应用快速连接用户的超级流量入口，而我们的优势则是微信体系可以打造1000+用户的社群，而支付体系对接了微三云区/块/链支付，赋予未来商业更大的能力。

可开通无限个城市、陪诊团队提成奖励、可自定义多种服务、订单流程尚单明了、陪诊师手机端处理、家政类目轻松过审。系统背景人口老龄化少子化，y疗资源紧张，部分地区看病难，独生子女无暇照顾父母，中高端人群需要更好的服务，陪诊行业爆发。系统门槛几乎无门槛。由于陪诊并不涉及y疗，其服务内容本质属于家政、跑腿和代办业务。目前尚无相关规定需要特别y疗等资质，小程序上线仅只需家政类目即可（目前无需任何前置材料和资质）。系统适合正在j职或全职进行陪诊服务的个人通过小程序对外提供服务，可瞬间建立信任度和品牌形象，并通过小程序发展壮大自己的陪诊团队。涉足陪诊服务的家

政公司通过小程序对外统一接单，并让员工入驻接单，实现对员工的统一管理和订单调度。打算在陪诊领域/养老领域创业的个人或公司发展城市daili，让各城市的专业服务团队入驻，打造陪诊平台品牌。首页自动定位进入用户所在城市，如果城市未开通则进入默认城市。不同城市可自定义不同的首页幻灯图片，可设置跳转到自定义内容，小程序页面，第三方小程序，视频hao视频。不同城市可自定义不同的导航菜单，可设置字体颜色，跳转到自定义内容，小程序页面，第三方小程序，视频hao视频。后台可自定义y院入口列表以及显示内容右侧悬浮客服入口可帮助不熟悉软件操作的人群通过客服下单。y院服务一览可直接转发y院服务页面。支持一键导航到y院所有服务可后台自定义创建，服务图标、名称、介绍、说明和价格等都可自定义。各y院可在后台设置支持不同的服务，且可单独设置不同的价格。用户下单订单服务流程一目了然，让用户下单时清除了解，消除顾虑。针对不同的服务所需填写的订单项不同，最小化所需信息，让用户快速填写完成下单。用户中心清爽的界面，让用户快速找到所需的功能入口。陪诊师可从用户中心底部入口进入陪诊师中心或进行注册陪诊师中心陪诊师可随时修改资料。陪诊师的收入都显示在余额，点击后可进行提现，查看收支明细。陪诊师可通过邀请来建立自己的团队，从而持续获得团队订单奖励。通过接单大厅可随时接单，并持续跟踪订单完成服务

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：

微三云资源总监麦超向大家分享了当下主流 App 的流量价值、以及三大变现方式——“广告、电商、游戏”，同时分析了电商领域的淘宝、京东、拼多多及第四大电商平台kuaishou的变现方式，以及douyin这个大家耳熟能详的短视频平台，为何在几年前开放douyin小程序后，并未开放电商 板块，而是选择与淘宝合作，而在今年合约结束后，选择自己来做电商变现；之后再向大家发问，企业如何在铺天盖地的公域流量中夹缝生存，通过构建自己的私域流量池，塑造品牌（平台）价值。