

一件代发、一键同步，这样的供应链系统搭建吗？

供应链系统+微三云科技+创业项目解读，微三云软件

产品名称	一件代发、一键同步，这样的供应链系统搭建吗？ 供应链系统+微三云科技+创业项目解读，微三云软件
公司名称	深圳市微三云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13929266321 13543762209

产品详情

一件代发、一键同步，这样的供应链系统搭建吗？
供应链系统+微三云科技+创业项目解读，微三云软件搭建

重要介绍：

微三云超级 APP 流量变现：做平台的话最重要抢个先机，一个新模式比较火的生命周期就半年左右，马上又会有新模式出来，不需要设计得多完美打算做个一两年那么久，先用一个模式上线，把团队资源搞过来，然后每 2-3 个月升级一下系统版本增加一个新模式，不断激活新老会员裂变，等有一万日活会员，然后上线超级 APP 广告变现就好了，一万活跃会员对应一个月广告收益 3 万左右，10 万会员就有 30 万收益一个月，到时有广告收益可以补贴一部分给会员代理，就会越来越好推，很快还有游戏变现和做任务变现

微服务有点像从大瓶装眼药水到小支独立分装

“首先，微三云平台它是一个生长在一套操作系统（OS）上的业务应用，不仅仅是一个微服务的 OMS 的系统。技术服务于业务，微服务发挥效用，必须是建立在合适的行业业务模型基础上，才能发挥最大化的效用。不然可能是个累赘。所以我们先建立了支撑零售业务的 OS 后，再开始建设对应的应用。”微三云商业模式总监麦超如此阐述产品的差异化。

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商

业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，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（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司guoqi超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

软件开发+技术服务+供应链系统

导读：

从传统电商到社交电商，只为更好的推动产业带动经济发展。那么，除了像我们熟知的京东、淘宝、拼多多等巨头，还有成千上万家拥有丰富产品资源的企业，如何更好的整合以及通过各种电商渠道变现呢，微三云推出了供应链系统，该“供应链系统”打通“产业供给”和“消费需求”两端，整合厂家资源，优质内容，无限对接各个电商平台完成变现。

首先先讲一讲供应链系统原理：

1.根据系统原理，供应链是一个具有特定功能的有机整体，由相互作用和相互依赖组成。供应链围绕核心公司企业，通过控制信息流、物流和资本流，将供应商、制造商、销售商和物流服务提供商连接到整体功能网络链结构模式。

2.供应链是一个复杂的大系统，其系统特征主要体现在其整体功能上。这种整体功能是所有成员公司企业都没有的具体功能。它是供应链合作伙伴之间的功能集成，而不是简单的叠加。供应链系统的整体功能集中在供应链的综合竞争力上，这是任何单独的供应链成员公司企业都没有的。

【供应链系统】解决方案：

介绍微三云科技供应链系统的模式特点，为何能一直领/先同行；

一、微三云科技供应链系统：

（一）超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头

2、上游：整合行业供应链、工厂

3、上游：整合其他实力综合型供应链

4、上游：整合跨境电商供应链

5、下游：供货给N个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接，类似京东供应链）

6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择，类似全球仓供应链）

7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级caigou商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

（二）对接N个小程序/公众号/app批量上架产品、一件代发

1、下游：供货给N个第三方平台（提供Api接口供第三方商城系统对接）

2、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择）

3、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级caigou商

4、下游：对接N个视频号小店，批量上架带货

（三）供应链分销：

1.招募上游厂商和供应链源头入驻，后续该供应商的出国均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务

2.招募下游电商平台供货，电商平台后续所有caigou货款均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务

（四）多资源供应链：

1.支持实物产品商品同步上架多平台

2.支持cps资源同步上架多平台

3.支持数字权益产品同步上架多平台

4.支持图文素材同步上架多平台

5.支持课程视频同步上架多平台

6.支持直/播间同步上架多平台

（五）提供供应链资源接入：

1.已对接胜天半子大型供应链，微唯宝，京东和怡亚通供应链也可对接

2.已对接联联周边游：乐园门票，高端自助餐，酒店民宿

3.已对接必应鸟cps1000+资源

4.已对接蛋糕叔叔：全国50+烘焙品牌连锁店

5.已对接抖/音联盟cps:一分购，源头货源，直/播间，百万补贴，超值购

（六）商业模式赋能：

可以结合电商中台功能，给下游电商平台提供丰富的商业模式供选择

1.需要货的平台：全品类供货

2.有产品还没商城系统的：提供商城系统+丰富产品品类

3.需要商业模式策划的：提供系统模式策划及技术支持

4.又没货又没平台的：全品类供货+分销商城系统

（七）附加价值：

1.结合超级APP，超级APP管人，供应链系统管货，孵化新平台，直接把会员和货直接对接过去，快速孵化新平台

2.供应链公司大数据价值:用于上市或被guoqi收购：有订单，有数据，有利润，100%赚钱的核心公司，如

销巴生活供应链被guoqi收购，怡亚通供应链上市

3.合法转移平台利润：通过供应链公司通过经销合同等业务流程，合法把平台利润或者预留创始人收益的资金合法转移到供应链公司，合法沉淀资金

（八）适合人群：

大中小供应链公司，多品牌产品运营公司，品牌工厂

1.供应链公司：数字化管理运营

2.产业带：对接多个下游平台，通过API能力批量上架产品，货卖全国，可同时打造一个批发端前端caigou商城

3.商业模式运营公司：为实体公司输出商业模式、会员、和产品一键上架

4.品牌运营公司：对下游平台进行产品+短视频批量上架，批量孵化品牌旗下线上小程序门店

二、微三云科技供应链系统的特点与优势：

（一）微三云科技供应链系统的模式特点：

1. 超级去中心化供应链系统：微三云科技的供应链系统是一个F2S2B模式，即从工厂到供应链再到商家（平台），形成一个完整的供应链体系。该模式打通了产业供给和消费需求两端，实现了供应链的无限对接，为商家和消费者提供更多选择。

2. 多样化的供应链资源：微三云科技整合了优势农产品供应链、行业供应链、跨境电商供应链等多个上游资源，以及第三方平台、线下门店、批发市场等多个下游渠道。这样可以满足不同商家和消费者的需求，在供应链层面提供多样化的产品和服务。

3. 多渠道变现：微三云科技的供应链系统可以将产品供应给多个第三方平台、线下门店、批发市场等渠道，实现多渠道的变现。这为供应链中的商家（平台）提供了更多的变现途径，同时也能帮助工厂和品牌方消除库存，实现共赢。

4. 赋能中小企业：微三云科技的供应链系统致力于为中小企业提供整体解决方案，帮助他们在电商和供应链领域实现降本增效。通过整合资源和提供多种模式系统选择，微三云科技能够帮助中小企业开源节流，提升竞争力。

（二）微三云科技供应链系统的优势：

1、商品在线化：通过供应链平台，让产业带商家的所有商品在线化，极大的提/升商品的展示、传播和交易效率。

2、流/量全球化：以社交为基础，通过各大APP或H5端口，链接全球消费者，实现“流/量全球化”。

3、共享共生共盈：“C-B-S”供应链内各角色相通，商品相通，刺激产业带共享共生，良性发展，带动城市产业经济。

三、微三云科技供应链并不是封闭的模式

是能够与其它模式进行融合相互赋能助力的模式，比如云供应链赋能会员电商，我们给会员电商的赋能其实更多的是一个物流赋能。大部分的会员电商选择外包的仓。第一，当它的订单以很快的速度去增长的时候，如果去自建物流体系要花很大的时间和成本，才能够去支撑前端营销的销售。第二个是多供应商的管理，因为它都不是单一的品牌，怎么去管理供货商，让供货商符合他的物流需求，这是一个大问题。第三个是峰值的处理能力。

四、微三云供应链系统都遵循了哪些原则呢？

一共由六大原则，分别为：

一、多赢互惠原则

- 1.双赢互利原则认为，供应链是相关公司企业为适应新的竞争环境而形成的利益共同体。其密切合作是基于共同利益。供应链成员公司企业通过谈判机制寻求双赢互利。
- 2.供应链管理改变了公司企业的竞争模式，将公司企业之间的竞争转化为供应链之间的竞争，强调核心公司企业与供应链上下游公司企业建立战略合作伙伴关系，充分发挥各自的优势，实现价值增值链的双赢互利。

二、相互合作共享资源原则

- 1.相互合作共享资源原则有双层含义：一个是相互合作，二是共享资源。
- 2.合作原则认为，任何公司企业都不可能所有业务领域获得竞争优势，因为资源有限。因此，公司企业要想在竞争中获胜，就必须把有限的资源集中在核心业务上。
- 3.同时，公司企业必须与具有竞争优势的全球相关公司企业建立密切的战略合作关系，将非核心业务转移给相互合作公司企业，充分发挥其独特的竞争优势，提/高供应链体系的整体竞争力。
- 4.共享资源原则认为，供应链合作关系的实施意味着管理理念和方法。资源。市场机会。信息。先进的技术和风险共享资源。其中，信息共享是实现供应链管理和做出正确决策的基础。
- 5.供应链系统的协调运行是基于各节点公司企业的优质信息传输和共享资源。信息技术的应用有效地促进了供应链管理的发展，提/高了供应链的运行效率

三.需求驱动原理

需求驱动原则认为，供应链的形成。存在和重建是基于一定的市场需求。在供应链运营过程中，用户需求是供应链信息流、产品/服务流和资本流运营的驱动源。在供应链管理模式下，供应链运行由订单驱动，商品caigou订单由用户需求订单驱动，然后商品caigou订单驱动产品制造订单，原材料（部件）caigou订单驱动供应商。这种逐步驱动的订单驱动模式使供应链系统能够及时响应用户的需求，从而降低库存成本，提/高物流速度和库存周转率。

四、快速响应原理

快速响应原则认为，在全球经济一体化的背景下，随着市场竞争的加剧，经济活动的步伐越来越快，用户对时间的要求也越来越高。用户不仅要求公司企业按时交货，而且交货期也越来越短。因此，公司企业必须能够快速响应不断变化的市场，具有较强的产品开发能力和快速组织产品生产能力，不断开发定制的个性化产品，以满足用户的多样化需求，占领市场，赢得竞争。在当前的市场环境下，一切都需要快速响应用户的需求，仅仅依靠公司企业的努力是不够的。供应链管理强调准时、准时caigou、准时生产、准时分销、供应商选择少、精细等，反映了快速响应用户需求的概念。

五、同步操作原理

同步运行原则认为，供应链是由不同公司企业组成的功能网络。成员公司企业之间有许多合作关系。供应链系统的运行性能取决于供应链合作伙伴关系是否和谐。只有和谐协调的系统才能发挥zui佳。供应链管理的关键在于供应链节点公司企业之间的密切合作和各方面的良好协调。供应链的同步运行要求供应链成员公司企业通过同步生产计划解决生产同步问题。只有当供应链成员公司企业与企业内部部门保持一致时，供应链才能同步运行。供应链形成的准时生产系统要求上游企业及时为下游公司企业提供必要的原材料（部件）。如果供应链中的任何公司企业不能按时交付，就会导致供应链系统的不稳定或运行中断，降低供应链系统对用户的响应能力。因此，保持供应链成员公司企业之间生产节奏的一致性非常重要。

六、动态重构原理

根据动态重建原则，供应链是动态的，可以重建。供应链是在一定时期内形成的。为了满足一定的市场需求，有一定的生命周期。当市场环境和用户需求发生重大变化时，核心公司企业周围的供应链必须能够快速响应和动态重建。市场机会。合作伙伴选择。核心整合资源。业务流程重组和敏捷性是供应链动态重建的主要因素。从发展趋势来看，建立基于供应链的虚拟企业将是供应链动态快速重建的一种形式。

zui后，通过微三云供应链，助力公司企业，参与供应链整合资源，产生竞争优势，完成供应链优势业务，参与供应链的整体运营让零售更简单。微三云源码开发的这套供应链系统满足绝大多数创业者和中小企业接入电商系统的需要，底层技术安全可靠，运营模式灵活多样，资源整合全面高效，力争为每一位创业者和中小企业保驾护航。总体来说，微三云科技的供应链系统通过连接城市产业和行业的供需两端，整合资源、提供多样化产品和服务，实现多渠道变现，并赋能中小企业，从而在市场竞争中处于不错的地位。

拓展阅读：

未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开 未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开的，而微三云针对这个商业大生态早早做了规划布局，针对“场”，微三云已经打造了“云平台、云视商、区/块/链”三大产品矩阵，并根据“AARRR漏斗模型”轨迹做出了相应的应用工具，通过技术助力企业提高自身营销水平，更好的服务用户。东莞市商二信息科技有限公司介绍：东莞市商二信息科技有限公司作为一家高水平实力派移动应用系统提供商，坚持以“技术为本，服务为先”，为用户提供通过社交化工具的应用及与社交化媒体、网络的合作，完成企业营销、推广和商品最终销售的先进移动客户管理体系，完美打造闭环消费生态圈。

