

一文介绍线下活动报名核销系统开发 讲玩法说干货+软件系统搭建+源码部署，微三云麦超

产品名称	一文介绍线下活动报名核销系统开发 讲玩法说干货+软件系统搭建+源码部署，微三云麦超
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

一文介绍线下活动报名核销系统开发 讲玩法说干货+软件系统搭建+源码部署，微三云麦超

前文引言：

几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。微三云产品资源总监麦超，通过电商获客成本探讨引发思考，一个平台花一两百块获得一个注册用户都算是便宜的，如果企业想要叠加更多的消费场景，就需要重新去拉新用户，这将是一笔巨款。所以平台想通过更低的成本来叠加更多的消费场景，让客户不断的花钱消费，就得拥有强大的“内功”支撑。

前端//

首页

DIY组件随意拼搭个性化首页,支持轮播图、分类筛选、图文导航、单图广告、公告、搜索、活动列表、底部菜单、云小店、积分商城等组件,随意拼接,自由组合。

详情页/活动返积分头部轮播图展示,报名活动返还积分,用积分兑换礼物。浏览量、购买量、收藏量显示,可虚拟自定义。

分类页

支持二级分类,可自定义名称和图标,分类页可链接至图文导航和底部菜单。

筛选

可自定义二级筛选属性,如:活动地点、活动时间、适用年龄等,可同时选择多个筛选值,快速精准搜索到适合自己的线下活动。

公告

公告支持文字和图文两种形式,首页打开可弹出图片公告,文字滚动播放。

活动列表

活动列表支持横排、竖排两种展示形式,可按浏览量、参与人数、发布时间排序。

生成核销码

报名活动后,会自动生成活动核销码,核销码上显示活动名称、时间、地点等相关信息。

使用核销码

用户参加活动时向工作人员出示核销码,由工作人员扫码予以核销。

个人中心

个人中心支持我的活动、我的订单、我的收藏、浏览记录、联系客服,设置手机、密码和邮箱等个人信息。

后台//

可视化DY装修

后台自定义DY功能,拖拽式设计,多组件随意搭配组合,超强大的可视化DY操作,灵活好用,首页和自定义页一网打尽,让你的活动展示不再单调乏味。

可DIY无限个自定义页面,一键切换首页,还可随意链接至首页各个展示位,轻松实现N个自定义首页的效果

自定义页面手机预览功能,支持扫码和链接两种方式,所见即所得,即能便于修改又可快速获取二维码和路径,分享或将路径放到公众号,进行宣传推广,实现引流

分类/筛选功能,后台可同时选择多个筛选值,轻松找到最适合自己的活动。

地图功能

同城活动,怎能少了地图功能,支持活动地址地图显示,让用户一目了然看清活动位置。同时还显示活动开始及结束时间。

核销管理

后台可授权多个核销员,核销员可以扫码核销相关活动。

后台可显示订单核销列表,管理员能及时了解每场活动的参与情况及报名限制与实际报名人数。

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：

微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人fuwushang 如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200 人以上。“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC 模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生产到经销daili等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC 转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，最后才是彻底的转型。微三云作为新零售软件数字化fuwushang，经常遇到处在这种周期内的品牌企业，但好在品牌企业遇到的很多困境，以及难以厘清的利益纠葛，往往可以通过各种数字化方案就能解决。数字化技术的高速发展造就了很多成熟的系统应用，为品牌企业 DTC 转型带来了极大的便利。