

从预订到游玩全程覆盖：景区游乐场门票预约导览小程序的功能设计与开发探讨 软件开发服务+一站式服务

产品名称	从预订到游玩全程覆盖：景区游乐场门票预约导览小程序的功能设计与开发探讨 软件开发服务+一站式服务
公司名称	深圳市微二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

从预订到游玩全程覆盖：景区游乐场门票预约导览小程序的功能设计与开发探讨
软件开发服务+一站式服务

前文引言：

底层架构逻辑清晰、产品延展性强是云平台的核心优势，针对微三云旗下的云平台、区/块/链、云视商、供应链等系统与电商搭配使用逻辑，重点结合云平台已有的30+产品应用（短视频、众筹、批发零售、大礼包、快递分佣、招商奖励……）与客户案例，围绕“引流-转化-沉淀-裂变”商业逻辑，现场设计了多套解决方案，麦总扎实的产品知识与丰富的市场经验，深深赢得现场每一位听众的高度认可。：微三云从初始团队发展至今，已经历了十年的风风雨雨，面临一次次发展瓶颈仍然屹立不倒，这其中的主要原因是：微三云始终“专注于技术、立足于服务、发展于创/新”，通过不断寻求突破，赋能更多企业，带动整个行业发展，方能持续企业生命力。

【重大升级提醒】

新增景区活动预约功能

支持按日期时间段预约

支持身份证，学生证等多证件

支持时间段可预约总数限制

支持时间过期不可预约

支持预约景区二维码验单功能

重大更新提醒

新增人脸识别验票功能

支持人脸数据caiji

支持预验票设置

支持管理员验票窗口

升级内容较多需升级小程序

导航地图可自由增加门票，景区介绍，店铺，酒店，组团活动等周边产品导航

点击相应标点可查看相关产品，介绍信息及直接购物，也可一键导航到标记点

后台/

普通购票 限时抢购 多人拼团 在线购票 多规格购票 使用日期选择 成 出行人信息登记 地图导览 文章介绍
项目介绍 语音介绍 视频介绍

三级分销 海报分享 推广营销 直接分享 手机扫码 扫码枪核销 验票核销 闸机核销 微 人脸识别 会员统计
分销商统计 数据统计 销售金额统计 订单数统计

常见使用问题汇总:

1. 验票流程是怎么样的？

购票后会订单管理有票据二维码，支持单个产品和整个订单两种类型二维码，核销时客户出示二维码，管理员扫码验票，支持手机，扫码器，闸机三种类型设备验票

2. 闸机必须指定品牌么？

不指定品牌，设备是自己采购的，支持二维码，HTTP接口就可以了，对接是以HTTP接口方式对接的，首先你的闸机要能联网，一般闸机的价格在3000-5000之间，具体根据所选档次，功能模块，品牌价格不同，接口对接费用是500，要单独出的

3. 扫码盒，扫码器要买什么样的，如何使用？

扫码盒首先要能扫二维码，有线，无线的都可以，京东，淘宝有很多，价格100-1000的都有，扫码器能连接电脑就可以了，验票时要配备一台电脑，登录小程序后台=》扫码管理，就可以直接扫客户二维码验票了

4. 手机核销如何操作？

用手机核销是简便，也是高效的核销方式，不用额外设备，小程序后台设置会员为管理员就可以了，管理员在会员中心会有核销入口，直接扫客户的二维码完成核销

5. 三级分销的分销佣金模式是如何运做的？

例如：B扫A的二维码成为A的下级，依次类推A=>B=>C=>D=>E=>F=>G，(当B下单A获得一级分佣)，(C下单B获得一级分佣，A获得二级佣金)，(D下单C获得一级分佣，B获得二级分佣，A获得三级分佣)(E下单D获得一级分佣，C获得二级分佣，B获得三级分佣A不在三级内将拿不到佣金)其他依次类推

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：

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douyin和kuaishou的业务负责人，私域就是douyin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