

科技赋能租赁业：租赁共享小程序的开发与未来发展趋势研究

互联网创业

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 科技赋能租赁业：租赁共享小程序的开发与未来发展趋势研究 互联网创业 |
| 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

科技赋能租赁业：租赁共享小程序的开发与未来发展趋势研究 互联网创业

前文引言：

微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人服务商 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代理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服务商，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。

支持一物一码 一物一码让您更好的监控租赁物品,扫一扫即可知道物品当前所在,状态及其

他。而且一物一码可以让您的业务更轻松拓展到物联网。

营销功能 支持开通会员,消费满减,充值满赠。帮助您留住用户,让用户更加忠实。
开通会员支持自定义档位及价格

门店管理 门店管理员独立管理后台,管理员在微信端即可操作提现,门店营运管理,编辑店员等操作。

助力共享时代 创新的共享解决方案,助力共享租赁时代。 玩具租赁,农具共享,婚庆服务

更大的抗风险等级 多人租赁,异常订单,分险用户,统统杜绝。 完美团队精心雕琢的系统内核。

灵活的租赁时长计算 按时/天/周/月租赁时间,它都支持。独创 三种租金计算方式:用户最省,平衡计算,平台最大,让您的业务更具灵活性。

更多功能 多种营销方式,数据导出,帮助系统,公告系统,个性化设置,自定义跳转网页、其他小程序、小程序页面。

更新/

优化系统结构;

修复已知问题。

修复小程序普通二维码扫码无法租赁的问题

版本上线,完全重构小程序端,后端代理深度优化。

注意:本次升级变动较大,需要小程序和后端同步升级,如小程序不能及时升级,可能会导致异常。

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：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。