

# 连接供需两端，共享无限可能：租赁共享小程序的开发与市场应用解析"

产品名称	连接供需两端，共享无限可能：租赁共享小程序的开发与市场应用解析"
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

连接供需两端，共享无限可能：租赁共享小程序的开发与市场应用解析"

前文引言：

微三云运营商学院：购买软件的坑之需求沟通不详尽 需求沟通不到位，在没有完全详尽沟通功能的情况下，进行报价，从而导致后续的设计过程以及开发过程中不断的返工，做出来的效果与预期相差太大。甚至会有纠纷，所以在前期要谋定而后动，把功能需求完全的详细化整理，出完整的功能方案并进行确定，一步步稳扎稳打，从需求确定，到设计确定，都至关重要。解决建议：考察对方的产品经理是否专业，付定金后能否能理解你的思路并做出满意的开发方案，如果不行，果断放弃找下家，不然后面够你头疼的地方多着呢。

“系统鸿沟”，大部分品牌企业缺乏数字化转型经验，不懂得如何搭建合适的数字化系统来支撑 DTC 转型。对于数字化转型，大部分品牌企业都有一段“摸着石头过河”的时期，一旦跨过这个时期就能驶入高速公路。此时选择有着丰富经验，能够相伴成长的数字化服务商是关键。微三云服务的品牌企业里，最长的合作时间已经长达十几年，双方其实已经进入到了互相学习，共同探索的阶段。

此外，很多品牌企业对 DTC 模式有个误区，认为应该策划很多直面消费者的活动，获取更多的数据，完善用户画像，当然这也没错，但是品牌企

业沉淀用户数据的价值不是在于“有”，而是在于“怎么用”。

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。