

连接同乡情谊，拓宽人脉网络——同城老乡社交小程序研发深度剖析 商业思维+技术服务+源码部署，微三云麦超介绍

产品名称	连接同乡情谊，拓宽人脉网络——同城老乡社交小程序研发深度剖析 商业思维+技术服务+源码部署，微三云麦超介绍
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

连接同乡情谊，拓宽人脉网络——同城老乡社交小程序研发深度剖析
商业思维+技术服务+源码部署，微三云麦超介绍

前文引言：

东莞市商二信息科技有限公司：创新模式电商系统现成系统源码或定制、免编程电商 APP 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！
东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于 2013 年，是高新技术企业、双软认证企业，经历 9 年深耕，从 4 个人发展到如今 400 多人，年软件系统销售额超过 2 个亿，服务企业 30 万多家。

魔都上海被封控 2 个月，直接改变了中国零售发展趋势和格局。可见魔都对于中国零售市场的影响力之大。在此次大规模疫情发生前，大部分品牌或许都没意料到 2022 年还会出现这样的情况——以上海封控为例，不仅仅是跨省市的物流，甚至是上海市区内的跨区物流配送均受到极大影响。越是这种情况下，焦虑不安的消费者越是想尽办法寻找各种可以下单囤货的平台。但，一边是疯涌的流量，另一边却是企业无法跨城履约的尴尬。但有个特殊商业案例，值得大家思考。在上海封控期间，某品牌企业官方电商平台收到大量囤货订单，但该企业的电商仓均布在上海周边，无法提供履约发货。随后该企业内部召开紧急会议，一番数据盘点后了解到该企业上海地区的经销商有充足的货源，且能支持同城某些片区的履约发货。于是在这个特殊时期，该企业通过“纯人工”导出和

录入订单的方式，将企业官方自营电商平台的订单移交给了上海地区经销商进行履约发货。这样做的好处显而易见——除了能够完成部分业绩之外，更重要的是品牌企业切实的帮助消费者解决了“缺货”焦虑，进一步提升了品牌忠诚度，树立了“靠谱”的形象。相比较于其他企业的无法下单，以及发货遥遥无期，该企业算是尝了“同城即时零售”的甜头。也正是因为这次事件让该企业意识到，打通线上线下，打通自营和经销渠道的库存，实施全渠道零售“一盘货”统一经营的策略是多么的重要

项目介绍

概括

旨在帮助在外地的老乡找到一个可以进行互帮互助的平台,让身在异地的老乡能够打开小程序在地图上很快找到附近各行各业的老乡,解决老乡在外地有事情需要帮助的时候或者有资源需要对接的时候不能很快的知道附近的老乡具体位置从事什么行业的痛点,这是一个赋能各地区老乡抱团取暖的模块,只要你的家乡在各地都有老乡群就可以让大家入驻到平台

中国大陆(含港澳)目前有4个直辖市,个特别行政区(两个城市),283个地级市和374个县级市,一共有661个城市,台湾地区有2个院辖市,5个省辖市和31个县辖市,共计38个城市,一套系统就可以让你搭建00多个赋能老乡在外地抱团的小程序,无论是自营还是销售系统给群主都是一个不错的创业项目。

Home page

首页

搜索

可根据你的需求搜索你了解、加入的

行业以及公司等。

选择

可在页面的左边栏直接点击行业信息,找到你想根据行业进一步具体了解附近的所有公司。

详情

在您找到具体的行业以及公司以后,可直接看到公司定位以及详情入口。

Join

加入

如遇到你觉得合适的行业,对口的项目需求可直接加入我们!

填写手机号

加入期限

根据自己需求对时间把控

行业

根据自己需求填写行业

加入期限

根据自己需求对时间把控

详细审核流程

性别选项

填写地址

选择籍贯

输入公司/店铺

名字

(精准、全称)

主营业务

My information

我的资料

可在资料里看到公司相关信息(姓名,地址,定位,行业)

可添加该公司的联系方式进行更密切的沟通,对项目的把控。

定位:可了解您与该公司的定位,便于进一步的了解,面对面交流。

精准的行业信息与您的需求相匹配。

Personal Center

个人中心

该页面内容:我的收藏,资料头像,名字等相关信息。数据明朗简洁。可在该页面注销登录,切换账号等功能。

多样交流方式

按名字

按行业

按距离

按同城

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：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早2014年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来2015年就是微商模式和全返模式兴起，2016年就是社区团购模式，2016年中就是O2O

异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017

年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，然后2018年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020

年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过3个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

分布式微服务架构优势：比喻，人要上楼，究竟是人动还是大厦动？这个思考来源于我对产品经理所说的“关键履约流程环节可个性化配置”这样一个系统性能的解读。这样的理解也是颠覆大家对于软件系统的认知的。在这里我们可以用一个比喻来描述这样的场景。比如，一个客户想要进入一栋大厦的8楼，那么传统认知就是到达大厦8楼只有乘坐电梯和楼梯两种方式，并且通常只有这两种。原因在于这栋大厦设计的时候，其框架底座是固定死的，8楼只能在8楼，且只能通过电梯和楼梯进入。就好比以前，品牌企业选择一套数字化系统，那很多对应的关键履约流程环节就是固定死的，这个是在系统研发的时候就固定下来，无法更改的，牵一发而动全身。那么，结果就是一部分客户用起来顺手，也有很多客户用起来很别扭。比如所有订单必须先通过审核，才能备货；财务流程一定是滞后的，逆向流程往往也是反人类的。但系统厂商不会为某些客户去更改标准产品的流程，因为只要是固定的流程就不可能满足所有客户需求的。如果为A客户改动了流程，必然导致B用户的体验下降。微三云云平台-OMS的设计理念则不一样，考虑到不同品牌客户的业务流程和履约环节略有不同，也依托于微三云把关键履约流程都抽象成更细化的微服务结构，结合执行策略，就可以实现“关键履约流程环节可个性化配置”