

微三云：打造跨境电商源码系统，助力企业全球拓展？软件开发服务+源码系统+技术服务，微三云电商运营

产品名称	微三云：打造跨境电商源码系统，助力企业全球拓展？软件开发服务+源码系统+技术服务，微三云电商运营
公司名称	深圳市微三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

微三云：打造跨境电商源码系统，助力企业全球拓展？软件开发服务+源码系统+技术服务，微三云电商运营

前往引言：

微三云系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，可以让客户先购买最急需用的功能先上线，后续补差价升级系统，低成本先上线，后续又预备了丰富的功能应用功能，满足企业短期、中期、长期的实现的功能需求。

今天介绍的是跨境电商源码系统的开发，功能和模块，有这方面需求的可以联系小编。

随着社会的不断进步，越来越多的电子商务企业开始涉足跨境电子商务领域，利用跨境电子商务的便利将产品销售到全球，实现更大的经济收益。一些电商公司通过建设跨境电子商务平台来拓展业务，但在建站过程中需要注意避免哪些常见错误呢？以下是微三云科技的小编给大家的简要介绍。

跨境电商系统：

以电商为基础，打通跨境支付、物流、通关等服务，可实现普通商品与海淘商品同时在线销售，对接不同的跨境支付、不同的海关和保税仓、跨境物流可能涉及定制

1、知识产权风险打造跨境电子商务行业，必须培养知识产权风险意识。因为中国国内卖家对知识产权的意识比较薄弱，很多地方会出现侵权现象，而跨境电商在建站过程中需要重视知识产权，海外消费者对知识产权有很高的保障。

2、物流风险建设跨境电子交易所时，也会产生物流风险。由于市场上有各种各样的物流商，初学者经营跨境电商容易陷入物流风险，供应商出现问题会给商家和产品带来*大的风险，如包裹丢失等。

3、仓储风险在建设跨境电商时，很多人都在建独立站，独立站利润丰厚，但容易面临仓储问题。

以上就是跨境电商在建站时应该避免的误区。相信大家已经知道跨境电商在建站时应该避免的误区。为了更好地进行跨境电商建设，电商负责人一定要找有经验的跨境电商进行网站建设，避免出现不必要的纠纷。

微三云跨境电商源码产品优势：

优势1：独立开发，具有软著；

优势2：交付源码，允许商用；

优势3：前后端全开源、无加密；

优势4：授权的是您的公司或者个人主体，您可以无限部署（不限制域名）或者二开；

优势5：商城集短视频、直播、社交、分销、积分、多语言、国际支付、国际物流等多功能一体；

优势6：能够提供部署文档，开发文档并指导开发部署；

优势7：我们一年内可以免费送您我们新开发的源码；

优势8：app双端+小程序+h5；

优势9：一次授权，终生使用。

微三云源码功能简介

基础功能

- 1.可切换多国语言
- 2.支持多国货币
- 3.多语言产品搜索引擎，支持任何语言搜索
- 4.优化前端加载速度
- 5.智能购物车系统
- 6.产品愿望清单
- 7.快捷结账
- 8.产品
- 9.产品限时优惠
- 10.优惠券添加
- 11.特色产品
- 12.买家产品评论

核心功能

- 1.直播导购:直播入驻管理、直播带货、、直播监控、直播间会员体系
- 2.***卖家UI面板
- 3.短视频带货
- 4.设置多个sku
- 5.基于不同产品的sku进行设置产品图片和视频

6.可设置折扣产品

7.钱包系统：支持多种国际支付渠道

8.订单跟踪系统，可设置物流单号

9.分销系统，专属推广海报、三级分销、佣金体系、推广体系、结算体系、自定义分销商等级

10、营销系统、优惠券限时折扣、人人拼团、团购、积分商城系统。

11、商家入驻功能

技术栈

前端框架：uni-app,vue

后端框架：ThinkPHP5

前台：包含APP端、小程序端、H5端

后台：总管理后台、商家管理后台

跨境系统

支持多语言，方便扩展多个语言

对接国际支付

PayPal

对接国际物流

扩展阅读：

微三云云平台：我们将目光转向线下场景，如果作为线下业务负责人，私域就是门店/导购触达的消费者数量，以及门店业务覆盖的物理范围等。如果这时线下业务负责人，还统一管理了品牌直营的微信小程序业务、官网零售业务，自然就会从私域运营角度出发，将线下门店，线上小程序、

官网渠道的所有私域统一思考。如果是作为消费者零售业务总负责人，所有面向消费者的阵地，所有可以销售的领域，其实都是私域。因为他们的职责让他们不得不考虑，要全方位地进行消费者和会员的统一运营，权益的统一和“一盘货”经营。