

# 深度融合技术与业务，微三云九大系统构筑数字化转型新蓝图，电商模式设计，微三云软件开发服务

产品名称	深度融合技术与业务，微三云九大系统构筑数字化转型新蓝图，电商模式设计，微三云软件开发服务
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

深度融合技术与业务，微三云九大系统构筑数字化转型新蓝图，电商模式设计，微三云软件开发服务

导读：微三云为客户提供会员流量广告变现：微三云客户平台财务自由之路:上线一个当前最新最火的模式，快速裂变会员 10 万+，用社交电商新零售会员奖励模式打造稳定团队架构，然后每 2-3 个月跟随微三云系统迭代新增上线最新的模式，不断激活新老会员继续推广拉新到 50 万+，先借助腾讯体系上线公众号小程序视频号三个端口快速推广，等有一万日活以上，就可以上线社交广告资讯原生 APP 通过看视频看资讯领赏、签到做任务领赏激活会员，再通过广告(穿山甲和广点通广告联盟)、游戏(自营和第三方)和金融(在线申办信用卡、信用贷款)变现！现在一铺无法养三代，但一个活跃会员 10 万+的平台可以！爱孩子就送他一个 10 万+会员的平台吧！

近几年多数企业在开展零售数字化业务转型时，难以避免以下难题：1) 缺乏整体规划 2) 迭代交付缓慢 3) 扩展性不足 4) 协同性不足 5) 稳定性较差 6) IT 成本过高 7) 业务支撑不足

在数字经济环境下，为了能够快速响应市场需求和实现降本增效的目标，品牌企业对 IT 系统的迭代升级要求再次提高。秉承“技术驱动商业未来”的理念，微三云发布了新一代“微三云云平台智慧新零售数字化操作系统”

数字化转型工具 +

云平台底层系统+超级APP+ 区块/链系统+ 云视界系统+供应链系统

商业一直随着市场的发展，不断的在更新迭代，各种新的模式层次不穷，电商平台如何通过拓客，长远

持久的留住用户呢？下面小编详细给你分析梳理整个商业的生态.

- 1、设计电商义军突起，企业如何脱颖而出？
- 2、各种模式层出不穷，如何应对？
- 3、中小企业缺少货源如何解决？
- 4、平台兴衰周期难定，如何让用户不断积累？
- 5、如何整合资源，打造便民的超级入口？

做企业做商城，搭模式做软件，建生态造体系，都需要顶层设计，需要优质的模式，需要成熟稳定的软件支撑，更需要能够持续做大做强的模式保障；今天分享为无数中小企业设计和大公司大平台设计的优质平台模式，经受住市场持续考验的闭环解决方案，任何一套平台体系拿出来都能让企业提/升竞争力；

随着社交电视的发展，商业模式的变化无穷，平台一直在更换，怎么样能留住用户长远的发展呢，微三云打造了去中心化的解决方案，将人、货、场、进行拆分，让所有的数据可以在一起，又可以进行拆分。

不断变化的商业模式，新的玩法出现，唯一不变的就是“一直在变”

打造移动互联网供应链平台，以平台的力量凝聚软件行业生态，解决信息不对称问题。

## 第/一大互联网工具：云平台

云平台即开放平台，是指通过与外部第三方连接，为商家创造更多价值的生态平台。它是具备完善的用户管理、奖励模式、支付方式、用户端口、界面装修、财务数据、电商能力的应用开发体系。

用简单的话来说，云平台是整个商业的基础，它的主要核心是帮忙商家进行卖货，而不同的商家可以创建不同的卖货场景，如：拼购、链动2+1、嗨购积分、泰山众筹、消费盲返、CPS电话费资源、异业联盟、盲盒电商、社区团购、O2O商城、daili/商、积分商城、自提门店、短视频、视频hao直播、分享奖励...  
...

云平台：全链路"软件+服务“ 供应链平台，供需匹配、产业协同、资源共享。基于移动电商系统，打造移动互联网供应链平台，全方位提供“ 软件云"和 ”服务云“ ，为客户快速部署私域营销系统，并通过开放平台不断延伸，满足客户的个性化场景需求。

微三云移动应用云平台，是指微三云12年技术积累所研发的具备完善的用户管理、奖励模式、支付方式、用户端口、界面装修、财务数据、电商能力的应用开发体系，领/先、安全、稳定的技术解决方案。云

平台—开放平台，是指通过与外部第三方连接，为商家创造更多价值的生态平台。

## 二、社交广告流/量变现超级APP系统（S-APP）

解释：运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，用来裂变和留存会员沉淀私域流/量，并通过多种方式实现会员价值变现。

核心功能一：社交APP（产品规划：类“微信APP”）

技术实现：对接腾讯社交IM底层进行二次开/发，跟微信共用同一个IM社交系统底层，底层技术保证够硬

暂时上线具体功能：

1.IM –点对点聊天：附近的人，通讯录好友，发消息，发图文，发表情，置顶聊天，加入黑名单，投诉用户，发文件，发红/包，转账，平台消息，聊天消息，个人二维码，个人中心

2.群聊（5000+）：建群（5000+），群聊天，群红/包

核心功能二：钱包功能（产品规划：类似“支付宝APP”）

暂时上线具体功能：零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产通证钱包

核心功能三：自媒体资讯运营（产品规划：类似“今日、toutiao/抖、音kuaishouAPP”）

暂时上线功能：

图文，短视频，直、播，图文视频资讯发布，资讯阅读，看视频领赏，阅读文章领赏，短视频关联第三方链接推广

核心功能四：平台hao入驻（类似“微信公众hao”入驻体系）

功能价值：

- 1.多平台入驻共享会员，共享流/量，私域流/量集合组成公域流/量
- 2、多平台同时运营聚合在一个APP，降低单一平台模式风险，又能聚合会员，实现会员数据价值变现
- 3、会员多平台互通消费，平台间建立分销推荐关系互相返佣

核心功能五：广告变现

对接穿山甲广告联盟和广点通广告联盟，通过开屏广告等多种方式进行流/量变现。

核心功能六：流/量多样化变现

对接话费充值等便民服务平台，对金融流/量变现（在线办信用卡和办贷/款），对接淘客优惠券导购平台变现，购、买小游戏版权和对接成熟第三方游戏通过游戏变现

超级APP功能架构

扩展阅读：超级App功能：

- 1.原生开/发，可直接上架苹果应用商店，各大安卓市场
- 2.孵化平台模式：多个平台可以通过超级App一起展示，会员互通，根据不同平台原来的内在逻辑进行分佣，可以给多个平台提供统一登录窗口
- 3.集成社交，新闻资讯（新闻资讯自动同步今日、toutiao的），自媒体，钱包功能运营功能
- 4.可对接广告联盟创收（5万活跃会员预计每月有50-70万广告收益）
- 5.可对接Cps收益，全国加油，电费缴费，知识付费平台5折优惠，各种会员如腾讯会员，淘宝京东唯品会苏宁易购等主流电商平台导购领券消费，平台平均流水收益5个百分点左右
- 6.后期可扩展广告生态联盟模式玩法：实现广告积分广告券变现的线上线下结合的合法绿色共享积分模式
- 7.可对接外部电商平台，实现跨平台会员互相导流、资源整合
- 8.短视频，直、播功能（类似抖、音），已对接区/块/链系统观看视频赠送区/块/链积分

9.运动走路步数统计：已对接嗨购模式，走路运动赠送嗨值

## 二、超级云APP+云平台应用商城

解释：N个平台模式系统同时运营（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风控/制与会员数据复用

1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}

2、B平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}

3、C平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}

4、D平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺}

5、E平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP对接）{类似环球捕手，素店}

6、F平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPERME潮瘦}

7、G平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城}

8、H平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒/杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}

9、I平台：直、播带货模式（图文短视频种草+直、播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播}

10、J平台：多门店异业联盟O2O模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟}

11、K平台：社交电商+直、播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。

12、L平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。

13、M平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。

14、N平台：全民拼购+拼商抽奖+社交电商模式（惠加礼，农夫铺子）

15、O平台：新模式N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制

### 三、Web3.0—NFG生态、区/块/链数字积分系统

Web3.0是对Web2.0的改进，在此环境下，用户不必在不同中心化的平台创建多种身份，而是能打造一个去中心化的通用数字身份体系，通行各个平台。而NFG是Web3.0构成的元素之一，即“非同质化商品”。

回顾前面所讲的内容，经营者使用这些互联网工具的主要目的是为了达到销量，方便客户，而单纯的电商平台和同质化的产品，难以在市场中获得立足的机会，因此，与元宇宙NFG相结合，可以创造出有企业特色，难以复制的商业模式，他是互联网工具的升华。

区/块/链：积分恒定发行，可jiaoyi、增值、流通、可跨平台、跨行业构建实体商业生态。以区/块/链技术为基础，赋予企业生态体系内所有对象享有企业发展红利的权益，权益价值与企业发展状态动态相关的管理系统。

区/块/链是一个分布式账本，一种通过去中心化、去信任的方式集体维护一个可靠数据库的技术方案。从数据的角度来看，区/块/链是一种几乎不可能被更改的分布式数据库。这里的“分布式”不仅体现为数据的分布式存储，也体现为数据的分布式记录（即由系统参与者共同维护）。从技术的角度来看，区/块/链并不是一种单一的技术，而是多种技术整合的结果。这些技术以新的结构组合在一起，形成了一种新的数据记录、存储和表达的方式。

### 四、云视商企业商学院系统

云视商：用直播为企业商学院赋能一端直播，多端观看互动。源码部署、大数据、国际化、区域招商、多元变现、多端合一、DIY装修。七大内容载体：电台直播、PPT直播、视频直播、图文推广、多课程、音频、视频。提/升企业差异化，助力打造个性化内容付费平台。以“云视商系统”为核心，围绕在线教

育、知识付费、社群营销、直播卖货.....等应用场景，输出一系列解决方案赋能传统企业。当前已完成财税线上课程落地运营。核心功能：企业商学院（直、播教学，导师打赏，课后作业，知识付费，课程付费，付费阅读，分享素材，课堂互动，班级社群）

## 五、超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系

- 1、上游：整合优势农产品供应链、源头
- 2、上游：整合行业供应链、工厂
- 3、上游：整合其他实力综合型供应链
- 4、上游：整合跨境电商供应链
- 5、下游：供货给N个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接）
- 6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择）
- 7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级caigou商

由于篇幅有限，难以详尽介绍，想了解微三云九大产品矩阵的玩法和功能介绍，可以联系微三云麦超总监；

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

结语：微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元，有几十万，有几百万元的，如何去选？一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到的电商系统只有三种可能：一是只是一个 Saas

账号或者不值钱的小公司（不到 100

人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境 三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80

个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？近两年，由于品牌企业、电商平台不断提升对订单履约的重视程度，履约形式一直在迭代升级，前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不穷，争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户，如何更好的盘活区域内资源，企业

需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是zuihao的天平砝码。