

# 把握无货源机遇，加盟店铺实现财富自由？软件开发服务+系统源码+电商运营，微三云麦超解读

产品名称	把握无货源机遇，加盟店铺实现财富自由？软件开发服务+系统源码+电商运营，微三云麦超解读
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

把握无货源机遇，加盟店铺实现财富自由？软件开发服务+系统源码+电商运营，微三云麦超解读

前文引言：

微三云企业价值观愿景：成为值/得/信/赖和尊敬的移动互联网公司 1 .  
我们致力于为员工提供一份满意和值得自豪的工作 2 . 我们致力于为服务好每一个合作伙伴 3 .  
我们致力于成为移动互联网技术和产品的公司 4 . 我们致力于承担更多的社会责任。

1分钟加盟店铺+无门槛无货源无烦恼+模式设计软件开发可联系微三云麦超总监

众所周知，盘下一间店铺自己当老板并不是一件容易的事情。

你在选择店铺时要考虑店铺的风水、人流/量、铺租等等；你在定下店铺之后还要为店铺装修，增添摆件；你装修完店铺就要考虑怎么办活动才能吸引客户；客户来之前你还要选定能够供应产品的供货商.....除此以外，经营实体店还会面临许许多多意想不到的问题，这就是创业者需要面临的第一个门槛。

但，电商行业崛起之后，无货源模式的诞生直接铲平了门槛。

什么是无货源模式？

无货源模式是一种电商平台以销售货物为主要业务的商业模式。在该模式下，店主并不实际拥有货源，而是通过与供应商、制造商或批发商建立合作伙伴关系，获得货源并向消费者出售商品。

这种模式被称为“无货源模式”，是因为平台不必持有存货，而是以线上销售为主，以消费者的需求为导向，通过与供应商的合作，实现销售与物流之间的衔接。

如何加盟成店主？成为店主有何收入？

加盟成为店主很简单，只需要购买指定商品或完成指定任务，即可开启自己的店铺。

加盟店主将享有四种不同的收入方式：

- 1.自购商品：作为店主，可以通过平台购买自己所需的商品，既可以省钱，又可以获得额外的红包奖励。
- 2.分享卖货：店主可以将店铺链接分享给顾客，通过填写店主的口令并通过平台领取优惠券购买商品，店主将获得一定的提成。
- 3.分享其他店主：如果店主成功分享其他人加入平台，店主将会获得相应的提成奖励。

4.平台自动分配订单：平台会自动将订单分配给店主，从中获得相应的收入。

无货源模式有什么优势？

### 1、开店效率高

无货源模式为新店铺保留生存空间，店主可铺排多种商品，只要有一款成为爆款店铺就有无数进账，不需要像传统线上店铺一样花费大量精力。

### 2、商品不滞销

无货源模式不需要店主进货，不会出现商品滞销的问题，消费者会根据商品性能进行消费，不再轻易被店铺内产品的流/量分配引导。

### 3、开店门槛低

无货源模式不仅仅适合有淘宝开店经验的人，也适合宝妈、毕业生等没有经验又想赚钱或者创业的人。

当今社会，创业已然没有以往那么艰难，选择创业是流行大趋势，敢于创业是自我再突破。人这一辈子，既要脚踏实地，也要勇于前进，否则只会被时代的洪流一点点往后推。

以上是小编的个人见解，小编手中还有不少模式开发、软件开发的合作渠道，对此感兴趣的朋友可在评论留言。

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

拓展阅读：

莞云麦超：购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为2022年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要流量的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域流量的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，提升消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。

目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。