

微三云“供应链系统”：重构供需关系，引领行业创新与价值共创？

软件开发服务+系统搭建，微三云平台运营

产品名称	微三云“供应链系统”：重构供需关系，引领行业创新与价值共创？软件开发服务+系统搭建，微三云平台运营
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“供应链系统”：重构供需关系，引领行业创新与价值共创？软件开发服务+系统搭建，微三云平台运营

导读：

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

【供应链系统】解决方案：

连接城市产业/行业的供需两端，撮合商家(平台)和供应链，让消费者可以有更多的产品选择，从中挑选zui优质的产品与服务；也让商家(平台)可以快捷为自己的用户提供多样化产品，同时提/高同行竞争壁垒；同时让产品供应链有大量的商家(平台)变现途径；zui后也更好的让工厂/品牌方消灭库存，一举四得！

而微三云“供应链系统”打通“产业供给”和“消费需求”两端，整合厂家资源和优质内容，无限对接各个电商平台完成变现，实现多中小企业在电商和供应链层面的赋能，为众多创业者提供供应链整体解决方案，助力企业降本增效，开源节流；

首先，简要介绍微三云科技供应链系统的模式特点，为何能一直领/先同行；

一、微三云科技供应链系统：

(一) 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，类似京东供应链）
- 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，类似全球仓供应链）
- 7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级caigou商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

(二) 对接N个小程序/公众号/app批量上架产品、一件代发

- 1、下游：供货给N个第三方平台（提供Api接口供第三方商城系统对接）
- 2、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）
- 3、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级caigou商
- 4、下游：对接N个视频号小店，批量上架带货

(三) 供应链分销：

1.招募上游厂商和供应链源头入驻，后续该供应商的出国均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务

2.招募下游电商平台供货，电商平台后续所有caigou货款均有收益，可设置多个等级不同返佣比例，便于推广业务

（四）多资源供应链：

1.支持实物产品商品同步上架多平台

2.支持cps资源同步上架多平台

3.支持数字权益产品同步上架多平台

4.支持图文素材同步上架多平台

5.支持课程视频同步上架多平台

6.支持直/播间同步上架多平台

（五）提供供应链资源接入：

1.已对接胜天半子大型供应链，微唯宝，京东和怡亚通供应链也可对接

2.已对接联联周边游：乐园门票，高端自助餐，酒店民宿

3.已对接必应鸟cps1000+资源

4.已对接蛋糕叔叔：全国50+烘焙品牌连锁店

5.已对接抖/音联盟cps:一分购，源头货源，直/播间，百万补贴，超值购

（六）商业模式赋能：

可以结合电商中台功能，给下游电商平台提供丰富的商业模式供选择

1.需要货的平台：全品类供货

2.有产品还没商城系统的：提供商城系统+丰富产品品类

3.需要商业模式策划的：提供系统模式策划及技术支持

4.又没货又没平台的：全品类供货+分销商城系统

应用场景：供应链是一套独立的系统，平台运营者可将所有货源整合一个供应链平台，但自身不卖货，主要将货供应给到其他平台进行销售。类似于京东，可上传自营商品也可以找商家入驻，同时平台上商品可让第三方系统去售卖。

供应链系统的商品来源：

供应链可以上传平台本身的自营商品

找供应商进行供货，给供应商一个后台去上传商品，供应链平台审核供应商的商品。 ü

供应链系统的商品售卖方式：

只能对接第三方系统（即：分销商），将商品同步到第三方系统中进行分销售卖
注意：供应链系统本身不支持售卖商品，无商品展示及购买路径。 ü

支持端口：公众号/小程序/H5、app壳/app端

初级分销商

云平台1: 通过产品分类将产品同步到 供应链平台

云平台2:通过品牌分类将产品同步到 自营产品 供应商 产品 高/级分 销商

注：一个分销商对应一个云平台角色：

给供应链平台供货，有独立的后台上传产品给到供应链平台审核，上传商品时可设置的商品的供货价。
商品卖出后，供应商可结算到供货价+运费。

如何成为供应商：供应链后台手动添加，创建账号和密码，获取登录链接。

供应商后台的作用：用于上传商品，管理订单发货等流程，无法处理售后。

供应商的货款结算：结算上传商品时所设置供货价，由于订单由供应商自己发货，所以还需结算运费（目前运费 默认包邮）。

供应商的货款结算方式：生成账单，供应链平台线下打款方式 分销商角色：

相当于代理商，可同步供应链商品的产品进行销售，供应链平台的商品会设置一个供货价，且不同等级的分销商需收取不同比例的服务费。分销商设置商品的售价，商品卖出后，分销商需结算协议价=供货价+服务费给到 供应链平台。

一般分销商是云平台管理者

如何成为分销商：供应链后台手动添加，创建账号和密码，将参数绑定到第三方（云平台）系统中。

分销商的等级：不同等级的分销商的服务费比例不同，可理解为等级越高的分销商收取的服务费更高或者更低

分销商货款：分销商需要有足够的货款才可售卖同步过去的商品，否则用户前端购买订单无法创建成功。

分销商货款如何充值：

方式一：分销商后台申请，私下打款，供应链平台审核通过，充值成功

方式二：供应链平台直接手动充值货款金额

分销商的订单管理：

方式一：供应链自营的商品由供应链发货，分销商可处理售后。

方式二：其他供货商供应给供应链平台的商品，则由供货商发货，分销商处理售后。

产品库存特点：

一个产品的库存是公用的；用户在云平台提交订单，库存就扣除；产品库存是实时同步

举例初级分销商和高/级分销商都同步产品A，产品A的库存为100

当初级分销商同步到云平台，卖出60个，这是高/级分销商的库存为 $100-60=40$ 若是当初级分销商再卖40个，高/级分销商的库存为0，前端产品依然是上架中，需要用户在提交订单时触发下架

若是想要固定产品库存给分销商就需要新增多次；比如想要初级分销商产品A的库存为60个，高/级分销商产品A库存为40个，供应链后台需要新增产品A两遍，产品A-1勾

选给初级分销商；产品A-2给高/级分销商

步骤如下：

供应链后台-分销商管理复制分销商编号，密钥key，密钥secret到云平台-供应链选品应用-添加分销商

从云平台复制接口回调地址到供应链-分销商管理，添加云平台节点公网IP，点击保存 云平台-供应链选品应用添加供应链网址 u

支持应用有：赠送积分，购物币，商品特权，优惠券，零钱优惠支付；微信直播小程序，支付有礼，代理商

不支持应用有：拼团，挂售，社区团购，云店，短视频电商，积分商城，运费奖励

供应链-自营订单流程

供应链admin新增 产品

云平台同步

添加到仓库中

云平台销售推广

通过品牌分类或者是

产品控/制云平台同步 的产品

注： 供应链产品默认为实物及只有单属性；

产品详情页只能上传图片，云平台商城仓库中可以编辑文字；

货号一定要填写，相当于外部标识作用；

运费默认包邮；

起售数：提取供应链的；

供应链 发货 未确认 收货 用户支付成功 系统创建订单（判断分销商货款，1分钟左右）

供应链可以主动退款，

货款退回

供应链admin后台发货

云平台开启售后开关，

用户只能申请退款---云平台售后

订单操作退款完成订单； 供

应链货款退回

已确认

收货

云平台开启维权开关，

用户可申请退款，

换货和退货；

供应链货款不会退回，

需要私下沟通

用户申请退款：云平台 维权订单操作退款及完成订单

用户申请换货：云平台 维权订单同意换货及推

送退货地址---用户发货

填写物流信息---云平台 确认收货，发货填写物流信息，点击完成订单

用户申请退货：

云平台 维权订单同意退货及推 送退货地址---用户发货 填写物流信息---云平台 确认收货及退款

注：库存实时同步，订单失效库存自动回收;维权订单在云平台操作，不同步到供应链售后订单中

适合人群：

大中小供应链公司，多品牌产品运营公司，品牌工厂

1.供应链公司：数字化管理运营

2.产业带：对接多个下游平台，通过API能力批量上架产品，货卖全国，可同时打造一个批发端前端caigou商城

3.商业模式运营公司：为实体公司输出商业模式、会员、和产品一键上架

4.品牌运营公司：对下游平台进行产品+短视频批量上架，批量孵化品牌旗下线上小程序门店

二、微三云科技供应链系统的特点与优势：

（一）微三云科技供应链系统的模式特点：

1. 超级去中心化供应链系统：微三云科技的供应链系统是一个F2S2B模式，即从工厂到供应链再到商家（平台），形成一个完整的供应链体系。该模式打通了产业供给和消费需求两端，实现了供应链的无限对接，为商家和消费者提供更多选择。
2. 多样化的供应链资源：微三云科技整合了优势农产品供应链、行业供应链、跨境电商供应链等多个上游资源，以及第三方平台、线下门店、批发市场等多个下游渠道。这样可以满足不同商家和消费者的需求，在供应链层面提供多样化的产品和服务。
3. 多渠道变现：微三云科技的供应链系统可以将产品供应给多个第三方平台、线下门店、批发市场等渠道，实现多渠道的变现。这为供应链中的商家（平台）提供了更多的变现途径，同时也能帮助工厂和品牌方消除库存，实现共赢。
4. 赋能中小企业：微三云科技的供应链系统致力于为中小企业提供整体解决方案，帮助他们在电商和供应链领域实现降本增效。通过整合资源和提供多种模式系统选择，微三云科技能够帮助中小企业开源节流，提升竞争力。

（二）微三云科技供应链系统的优势：

- 1、商品在线化：通过供应链平台，让产业带商家的所有商品在线化，极大的提/升商品的展示、传播和交易效率。
- 2、流/量全球化：以社交为基础，通过各大APP或H 5 端口，链接全球消费者，实现“流/量全球化”。
- 3、共享共生共盈：“C-B-S”供应链内各角色相通，商品相通，刺激产业带共享共生，良性发展，带动城市产业经济。

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：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新
1. 热爱工作，能主动承担任务；
2. 愿意在工作中，不断提升工作技能；
3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题；
4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。

微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。

1) 用户引流环节 对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物

料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，提升用户转化率与复购率。

2) 留存转化环节：重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、红包或会员激励机制，提升用户粘性与复购率。