

# 微三云科技供应链系统如何连接产业供需的桥梁，赋能商家？商业思维+软件开发服务+电商运营，微三云系统定制

产品名称	微三云科技供应链系统如何连接产业供需的桥梁，赋能商家？商业思维+软件开发服务+电商运营，微三云系统定制
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

微三云科技供应链系统如何连接产业供需的桥梁，赋能商家？商业思维+软件开发服务+电商运营，微三云系统定制

### 重要介绍：

为什么选择微三云系统：微三云与在国内外拥有较高品牌zhiming度和美誉度的众多高新科技企业集团良好合作，共同进军互联网新零售事业，为全国莘莘学子发展带去

新的新零售平台运营契机。微三云采用详细的方案，过硬的技术，扎实严谨的研发流程，满足5万并发量的系统架构完成开发。成功推进了与众多集团公司互联网新零售的发展！

结合云平台底层：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、APP、H5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：40+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。结合超级云

APP：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业诊断咨询，并输出完整的就解决方案。多销售模式：支持和 SaaS 销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。微三云 2021

年有思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等比较火的应用模式。

微三云科技+电商运营+源码系统定制供应链系统

## 【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piao，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

## （七）附加价值：

- 1.结合超级APP，超级APP管人，供应链系统管货，孵化新平台，直接把会员和货直接对接过去，快速孵化新平台
- 2.供应链公司大数据价值:用于上市或被guoqi收购：有订单，有数据，有利润，100%赚钱的核心公司，如销巴生活供应链被guoqi收购，怡亚通供应链上市
- 3.合法转移平台利润：通过供应链公司通过经销合同等业务流程，合法把平台利润或者预留创始人收益的资金合法转移到供应链公司，合法沉淀资金

## （八）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caigo u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。

### 三、微三云科技供应链并不是封闭的模式

是能够与其它模式进行融合相互赋能助力的模式，比如云供应链赋能会员电商，我们给会员电商的赋能其实更多的是一个物流赋能。大部分的会员电商选择外包的仓。第一，当它的订单以很快的速度去增长的时候，如果去自建物流体系要花很大的时间和成本，才能够去支撑前端营销的销售。第二个是多供应商的管理，因为它都不是单一的品牌，怎么去管理供货商，让供货商符合他的物流需求，这是一个大问题。第三个是峰值的处理能力。

### 四、微三云供应链系统都遵循了哪些原则呢？

一共由六大原则，分别为：

#### 一、多赢互惠原则

1.双赢互利原则认为，供应链是相关公司企业为适应新的竞争环境而形成的利益共同体。其密切合作是基于共同利益。供应链成员公司企业通过谈判机制寻求双赢互利。

2.供应链管理改变了公司企业的竞争模式，将公司企业之间的竞争转化为供应链之间的竞争，强调核心公司企业与供应链上下游公司企业建立战略合作伙伴关系，充分发挥各自的优势，实现价值增值链的双赢互利。

#### 二、相互合作共享资源原则

1.相互合作共享资源原则有双层含义：一个是相互合作，二是共享资源。

2.合作原则认为，任何公司企业都不可能所有业务领域获得竞争优势，因为资源有限。因此，公司企业要想在竞争中获胜，就必须把有限的资源集中在核心业务上。

3.同时，公司企业必须与具有竞争优势的全球相关公司企业建立密切的战略合作关系，将非核心业务转移给相互合作公司企业，充分发挥其独特的竞争优势，提/高供应链体系的整体竞争力。

4.共享资源原则认为，供应链合作关系的实施意味着管理理念和方法。资源。市场机会。信息。先进的技术和风险共享资源。其中，信息共享是实现供应链管理和做出正确决策的基础。

5.供应链系统的协调运行是基于各节点公司企业的优质信息传输和共享资源。信息技术的应用有效地促进了供应链管理的发展，提/高了供应链的运行效率

### 三.需求驱动原理

需求驱动原则认为，供应链的形成、存在和重建是基于一定的市场需求。在供应链运营过程中，用户需求是供应链信息流、产品/服务流和资本流运营的驱动源。在供应链管理模式下，供应链运行由订单驱动，商品caigou订单由用户需求订单驱动，然后商品caigou订单驱动产品制造订单，原材料（部件）caigou订单驱动供应商。这种逐步驱动的订单驱动模式使供应链系统能够及时响应用户的需求，从而降低库存成本，提高物流速度和库存周转率。

### 四、快速响应原理

快速响应原则认为，在全球经济一体化的背景下，随着市场竞争的加剧，经济活动的步伐越来越快，用户对时间的要求也越来越高。用户不仅要求公司企业按时交货，而且交货期也越来越短。因此，公司企业必须能够快速响应不断变化的市场，具有较强的产品开发能力和快速组织产品生产能力，不断开发定制的个性化产品，以满足用户的多样化需求，占领市场，赢得竞争。在当前的市场环境下，一切都需要快速响应用户的需求，仅仅依靠公司企业的努力是不够的。供应链管理强调准时、准时caigou、准时生产、准时分销、供应商选择少、精细等，反映了快速响应用户需求的概念。

### 五、同步操作原理

同步运行原则认为，供应链是由不同公司企业组成的功能网络。成员公司企业之间有许多合作关系。供应链系统的运行性能取决于供应链合作伙伴关系是否和谐。只有和谐协调的系统才能发挥最佳。供应链管理的关键在于供应链节点公司企业之间的密切合作和各方面的良好协调。供应链的同步运行要求供应链成员公司企业通过同步生产计划解决生产同步问题。只有当供应链成员公司企业与企业内部部门保持一致时，供应链才能同步运行。供应链形成的准时生产系统要求上游企业及时为下游公司企业提供必要的原材料（部件）。如果供应链中的任何公司企业不能按时交付，就会导致供应链系统的不稳定或运行中断，降低供应链系统对用户的响应能力。因此，保持供应链成员公司企业之间生产节奏的一致性非常重要。

### 六、动态重构原理

根据动态重建原则，供应链是动态的，可以重建。供应链是在一定时期内形成的。为了满足一定的市场需求，有一定的生命周期。当市场环境和用户需求发生重大变化时，核心公司企业周围的供应链必须能够快速响应和动态重建。市场机会。合作伙伴选择。核心整合资源。业务流程重组和敏捷性是供应链动态重建的主要因素。从发展趋势来看，建立基于供应链的虚拟企业将是供应链动态快速重建的一种形式。

最后，通过微三云供应链，助力公司企业，参与供应链整合资源，产生竞争优势，完成供应链优势业务，参与供应链的整体运营让零售更简单。微三云源码开发的这套供应链系统满足绝大多数创业者和中小企业接入电商系统的需要，底层技术安全可靠，运营模式灵活多样，资源整合全面高效，力争为每一位创业者和中小企业保驾护航。总体来说，微三云科技的供应链系统通过连接城市产业和行业的供需两端，整合资源、提供多样化产品和服务，实现多渠道变现，并赋能中小企业，从而在市场竞争中处于不错的地位。

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：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等