

# 搭建高效分销平台：微三云电商系统赋能供应商与分销商？电商运营，微三云技术服务

产品名称	搭建高效分销平台：微三云电商系统赋能供应商与分销商？电商运营，微三云技术服务
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

搭建高效分销平台：微三云电商系统赋能供应商与分销商？电商运营，微三云技术服务

前文引言：

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。

多供应商卖货系统源码+软件开发服务+电商系统搭建

多供应商分销系统有什么功能？

订单管理：分销商产生订单一目了然，企业统一管理发货，减少分销商成本发货自由设置，快速打印订单，DIY设计打印魔板，自由配置邮费。

客户管理：精准售卖会员，支持会员多层次管理。一键管理分销商入驻申请，申请门槛由您自定义。

商品管理：包邮、秒杀、特价等特色售卖活动，提升客户粘性。数据报表自动生成，企业全盘掌控和分销商数据。

积分兑换：会员签到、分享、购物均可获取积分，更多积分渠道支持微信卡券、抵扣券、代金券一键对接微分销商城积分兑换好礼，直接参与抵现等活动，提高会员活跃度。

订货分销：分销售管控，层级清晰，链路自动锁定；

订货阶梯价：团队奖励，团队最/高/级别的订货商团队奖励；订货商自动升级，统一管理；多种订货商销售奖励模式，直接订货商能拿推荐奖。

佣金审核：供应商分销系统透明佣金体系，能赚多少一目了然，分销无负担，分销商直接在手机一览所得佣金，在线直接提取。

虚拟库存：支持虚拟库存的购买，顶/级订货商可以灵活调配库存，一件代发，上下业务协同；

模板消息：吸引消费者齐全的模板消息通知，随时掌握订单、分销商动态。

数据分析：用户数据、订单、财务等数据精细化管理；

多渠道销售：平台全渠道分销代理运营，多种团队激励方式

在线支付，智能结算：结算引擎，突破结算瓶颈。

推广分红，裂变分享：分销返佣、分红，刺激分销商分享积极性。

分角色独立管理：供应商有独立的管理后台，权限明确，管理更高效。

订货返佣：整合资源优势，结合线上全渠道销售渠道，构建一个智能化的零售商业生态圈。

打通供应链：打通供应链，整合资源，建立全渠道销售渠道。

---

微三云电商系统供应商模块，适用于线下厂商资源丰富的商家，进行线下至线上的业务转移，同时也适用于与寻求新起的小微企业寻找更多的优质货源。供应商可搭配组合微商城系统、分销模块、营销应用，内置四大特色功能模块，快速发展供应商、灵活可控的发货方式、商品上架更方便、智能结算、线上放款、打通上下游供应链，打造产业一体化生态。

---

微三云电商：供货 -> 商家平台 -> 分销 -> 零售多渠道销售模式

多级裂变分销，分层返佣：微信多级分销，多层次裂变分销，让粉丝成为业务员，自动发展下级代理。

全方位引流，快速分销：轻松建立你的供应商分销系统，引爆粉丝传播热点，让微信千万粉丝成为分销业务员。

打通线上线下，分销变现：为您开启线上线下双线分销网络，实现资源高效整合加速变现。

万店同源，低风险高收益：一个管理后台，轻松管理千万粉丝店铺，让粉丝一切尽在掌控。

---

微三云电商多供货商分销系统，满足不同行业需求，帮助企业快速搭建专属的全渠道移动订货平台，助力商户实现分销渠道裂变。支持订单处理在线订货，实现在商机管理、分销管控、商品促销、库存采购、资金对账、支付物流等一站式解决方案。源码出售，可二次开发，点击在线咨询，即可免费试用体验。

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，DAPPI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：

尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是最便宜的方案。商户私域运营精细化程度提升这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户最关注的三项因素。

从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家最关注的“公域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域流量的盘活与运营。通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发红包、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级私域业务。对于即将迎来Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作。