

# 从线下到线上：微三云供应商模块助力传统业务转型？商业模式设计，微三云麦超介绍

产品名称	从线下到线上：微三云供应商模块助力传统业务转型？商业模式设计，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微二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

从线下到线上：微三云供应商模块助力传统业务转型？商业模式设计，微三云麦超介绍

前文引言：

微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人服务商 如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200 人以上。“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC 模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生产到经销代理等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC 转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，最后才是彻底的转型。微三云作为新零售软件数字化服务商，经常遇到处在这种周期内的品牌企业，但好在品牌企业遇到的很多困境，以及难以厘清的利益纠葛，往往可以通过各种数字化方案就能解决。数字化技术的高速发展造就了很多成熟的系统应用，为品牌企业 DTC 转型带来了极大的便利。

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通道，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，建立全渠道销售通道。

---

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，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：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。