

我的鸡笼系统开发（我的鸡笼开发）

产品名称	我的鸡笼系统开发（我的鸡笼开发）
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	我的鸡笼:我的鸡笼
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

在这个前提下供应链交易平台是落后生产和先进消费的.优解，贡献集采销售、仓配的交付、数据的运营、服务的增值等多维价值，也会直接创造产业链的价值提升。我们看到农产品中，也诞生了一批的供应链交易平台，如蜀海、望家欢等等公司，带动产业链整体升级。拉长时间和空间维度去看中美to B企业的成长路径。在美国，有不少做单环节的上市公司，但某种程度上两边的发展不能直接类比。一个是发展阶段不太一样，美国公司对软件的接受度、对to B产品的接受度相对来说比较成熟，而在中国企业还在由为直接创造商业价值付费向为提升效率付费转换的过渡期，会有一个过程；还有一个是在消费互联网侧中国和美国已经走出不一样的道路，比如说外卖，在中国已经随处可达，但是国外一定享受不到这个便利性，所以消费互联网侧数据产出的颗粒度、产出的属性，以及对供应链的需求本身也不太一样，在此基础上对2B企业的需求程度也不一致；在链条长、相对分散的行业里如果只做单个环节，对产业链效率的整体提升作用有限，公司能赚取到的毛利也比较有限，只有切一个产业链的多个环节，产业深化，才能从整个产业链的角度提升整体价值，提升用户黏性。

我的鸡笼系统开发找（鲁杰：181-0266-7452可微电），我的鸡笼平台开发，我的鸡笼软件开发，我的鸡笼平台开发，易利购模式开发,易利购系统源码开发，易利购系统APP开发，易利购系统开发方案，app、系统、平台定制开发

一、我的鸡笼APP系统源码开发介绍：

我的鸡笼”承包2300多亩山野林地，专业生态放养20万只土鸡，并独创了“认养母鸡”的共享经济商业模式，面向全国市场。

129元认养一只母鸡，可享用360枚成本价鸡蛋，

黄壳蛋原价2.3元/枚，认养价1.7元，

绿壳蛋原价2.5元/枚，认养价1.9元，

每枚便宜0.6元，共节省216元，

想吃蛋，点击“鸡笼提蛋”，

想吃鸡，点击“停养吃鸡”，

全国免费配送，每枚蛋都有身份证号码。

二、我的鸡笼APP系统源码开发盈利模式：

1.认养会员的资金沉淀(每位129元);

2.衍生品的利润效益、会员资源的利用。同时，“我的鸡笼”还通过大热的“直播”增加用户的体验感，24小时直播则是为了打消用户对于鸡和鸡蛋的品质是否能够保证的顾虑。

3.乙方转发甲方交易平台上的“分享赚钱”二维码或链接地址，若被分享者初次认养母鸡，则乙方立马获得30元/人的现金奖励，随时提现。

一是开思，开思的切入点是做中高端的原厂件交易，已经是行业内比较龙头的地位。但如果于此，其对行业的效率提升从量化的角度来看，一是要乘以高端车型在全部车里的转化率，二是乘以全车件在所有SKU的渗透率，对行业的提升效率会有天花板，这样公司能拿到的take rate也相对有限。但是更大的增量是基于现在已有的规模优势、效率优势、组织形态去向上下游品类拓展和服务，从而促进全产业链升级。这也是开思在4S店、中端车及高频件、物流、维修厂的SaaS等都已经深度布局的原因。二是望家欢，将生鲜中苦的仓配作为切入点，创始人高军在1995年创立望家欢，专注于团餐配送，经过近24年的积累望家欢在品牌资质、仓配物流网络、质量管理体系等方面有明显的优势。其初的价值创造是在流通环节做更有效率地做履约，但现在望家欢是一个专注于团餐领域的全链条供应链服务体系，比如上游做更深度的源头直采，节省3%以上的成本，比如以需求指导前置性加工，比如科技赋能，打造全链条可追溯体系等，其实也是深入多个环节全方位对产业链做了提升。未来，各个行业的产业互联网机会怎样?回答这个问题，我们一般比较喜欢用坐标轴的形式来看各个象限的关键能力。以下是我们供应链团队在看各个行业的关键要素时的分析框架。需要说明的是，仅代表我们对大行业大概的统计值以及分析框架，细分领域有可能不同，具体情况具体分析。