



腾讯云|沃云T|微盛网络

# 腾讯云·沃云T 小程序联合解决方案

演讲：腾讯云小程序厂商——江苏微盛



# 01 小程序发展

- 1、小程序是介于原生app 和 h5 之间的一种混合式应用，兼具app的良好性能和h5的开发成本低的优势，百度，Google，小米，各大安卓厂商等都在推出类小程序的轻应用，已取代app成为新的应用形态和技术标准。
- 2、现有小程序100万+，年底预估上线300万+，苹果app store 2007-2017年 280万个应用；
- 3、对比4000万+的公众号数量，未来3-5年会有千万级小程序建站市场。



- 无需下载 无需注册 用完即走 开发成本低
- Questmobile: 中国移动互联网用户单日上网时长236.8分钟，微信10.4亿月活用户日均使用时长65.5分钟，约占28%。小程序月活跃用户已达4.7亿。
- 企业通过微信小程序提供服务，其用户可以很方便的将小程序分享给好友，这一快速化社交化分享的特点，大幅度降低了用户的传播成本，结合LBS地理位置信息，广泛连接线上线下的需求场景，并通过微信支付形成商业闭环。





- 2018年6月网络购物top 20榜单，前五分别为：京东购物、拼多多、大众点评、美团外卖、蘑菇街
- 网络购物领域，团购占比最高，为30%，其次是垂直电商、综合电商、二手交易平台、电商平台、生鲜电商和海外购物，“拼团”仍是社交电商的主流模式

- ✓ 拼多多小程序上线不到半年，就疯狂吸粉了1个多亿！
- ✓ 7.28日拼多多美国纳斯达克上市成功，全球各大主流基金几乎都有参与，是今年美国上市的最大的互联网公司。



## 京东购物：综合电商龙头借助小程序发力社交电商

- 京东购物小程序访问人次同比增长超过**46**倍, 下单用户数同比增长 **66**倍

- 京东拼购下单量同比增长近**24**倍, 下单用户数同比增长超过**17**倍, 新下单用户数环比5月日均增长超过**280%**

- 京东开普勒累计引入订单数同比增长**999%**, 累计订单金额占京 东 全站**12.6%**, 通过开普勒小程序累计下单金额环比提升**472%**



## 百果园破局果业营销

作为社区零售店，客流成本持续走高，竞争激烈，水果店的可替代性很高，如何提高用户的黏度呢？

### 传统社区零售用户服务的几个痛点



用户触点少  
CRM会员运营难



竞争持续激烈  
客流成本走高



变现渠道少  
辐射距离有限

### 用户社交关系链，实现用户裂变到店

80%  
女性用户

60%  
25-40岁

全新主打  
都市白领  
孕妈

拼团自提

小程序拼团  
【好吃优惠的商品】  
【用户微信社交关系链】  
【小程序平滑的分享体验】

到店自提  
【日均2W+到店客流】  
【近40%二次转化率】  
【约15%百果园新用户】





# 小程序联合解决方案介绍





# 小程序联合解决方案

电商行业

微商城



餐饮行业

微餐饮



零售行业

连锁门店



教育等行业

音视频



所有行业

微企业



# 小程序联合解决方案

政务行业

微政务



党建行业

微党建



银行行业

微银行



教育行业

微教育



学校行业

微学校



# 小程序联合解决方案

医疗行业

微医疗



房产行业

微房产



酒店行业

微酒店



实体行业

微门店



美容美业

微美甲



# 小程序联合解决方案

驾校行业

微考试



物业行业

微物业



装修行业

微家装



旅游行业

微预约



## 优势一：用户专属云资源部署 保障业务数据安全

CVM



数据安全稳定

能存储海量数据的分布式存储服务，用户可通过互联网对数据进行批量存储和处理，具有高扩展性、低成本、安全等特点，用于存储与调用小程序的图片、文档等静态资源。

MYSQL



数据同步存储

99.999% 的数据可靠性，完善的数据自动备份和无损恢复机制；自定义设置资源阈值告警；借助 DTS支持多种场景下的数据库自动迁移，开机调整容量的大小无需停机

## 优势二： 腾讯云.沃云T 安全体系保证 稳定快速



BGP高防（大禹）超大防护，守护企业网络安全，免受DDoS攻击后顾之忧；  
主机安全（云镜）提供黑客入侵检测和安全漏洞监测防护服务，解决服务器主要面临的安全风险，防止数据泄露。  
CLB负载均衡，快捷的流量自动分配，更高水平的应用程序容错能力；  
CVM服务器集群，及其方便的横向 纵向扩容处理，简化运维；  
CDN内容分发处理全球加速，极大缩减响应时间，内容秒级加载，显著提升用户体验；  
腾讯云数据中心与 微信支付小程序专线链接 速度提高30% 以上；

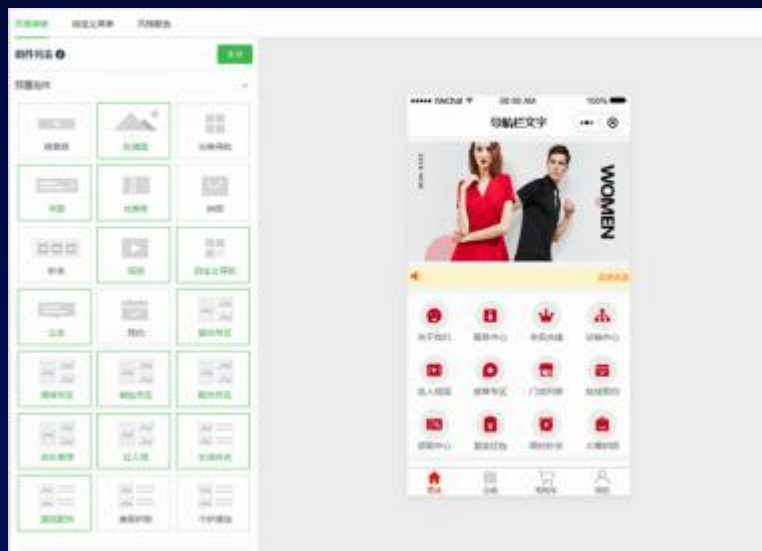
## 优势三：一键授权接入，可视化操作，手机端管理

### 一键授权快速接入



管理员扫码即可授权接入，快速搭建小程序

### 可视化编辑装修



多拖拽，多种配色方案，自定义菜单，丰富的行业模板库，轻松打造精美店铺

### 移动端智慧经营



手机端管理店铺订单，数据，商品；智能客服互动，随时随地轻松做生意

## 优势四：营销强大，智能名片等几十种营销功能组件，店铺经营面面俱到



分销裂变

火爆拼团

整点秒杀

裂变红包

社交立减金

满减/包邮

首单立减

支付派券

转发派券

群发优惠券

核销卡券

消息推送

营销短信

商品海报

会员储值

积分抵扣

积分商城

会员折扣

专题推荐

预约预售

营销视频

热销推荐

开屏广告

智能名片

智能客服

微砍价

抽奖活动

分享集卡

矩阵分身

海报管理

活动报名

在线表单



## 优势五：百人技术团队，功能更新迅速



### 百人研发团队

百人研发团队，快速迭代更新，推出新的营销玩法及业务功能，让客户享受最新的产品和服务



### 亿级用户访问

服务客户超100000家，累积用户已达亿级访问，系统成熟，功能稳定



### 金牌售后服务

服务业务覆盖全国，7\*12小时售后服务，安心无忧

## 销售“一纸禅”

客户痛点

产品定位

目标客户

服务特色

产品亮点

同行价格  
对比

工具：销售“一纸禅”

销售常见  
问题

怎么卖

核心模块

对接流程

售后服务

运营支持单位  
微盛网络介绍

# “销售一纸禅” 示例

## 腾讯云·沃云T·微盛小程序销售一纸禅-电商版

### 1 客户痛点

- 传统电商企业对第三方平台有较强的依赖性，入驻难、费用高、利润薄；
- 电商小程序改变以往作为社交电商的典型模式，实现去中心化，将所有的流量直接归企业，将所有的资源直接归用户；
- 传统电商产品同质化严重，推广引流趋向同质化，中小企业商家生存难；
- 依托第三方电商平台无法建立自己的客户池，对企业、商家从长远看不利；

### 2 产品定位 (SAAS 平台)

- 云+小程序专有资源包——沃云T联合解决方案一键部署小程序更简单、省心、省钱

### 3 目标客户

- 针对有产品销售的中小企业、商家
- 所有电商企业；贸易公司；消费品产品居多。
- 行业举例：母婴用品、护肤美容、生活网络、家具家居、珠宝、服饰鞋帽等等。
- 平台预算：4961元

### 4 服务特色

- 小程序注册、认证、搭建、产品上传、后台管理、云资源配置一站式服务，一个全包。
- 运营专业全程跟进，1对1服务。
- 百人研发团队，小程序定制最新迭代速度快。
- 每月4次小程序营销推广免费培训课程。
- 联系方式：  
<https://www.whoto.com/web/index.php?c=website&a=case&>

### 5 云资源 (自有资源包配置, 可根据情况升级)

- cpu: CPU/C内存 1G/50G/1M 带宽
- cdn: 内存 1000m 硬盘 25g

### 6 产品亮点

- 资源私有化。独立存储，客户数据单独备份留存，防止丢失和 saas 架构风险；单独资源包可能随升级方便。
- PC+手机双端管理，及时的订单，一键手机上传商品
- 可视化编辑；方便又简单的制作小程序，所见即所得。不用敲代码，不用写数据，三分钟就能完成一款小程序的编辑，利用可视化编辑这个功能，人人都能快速打造自己的专属小程序。

- 品牌优势：联通沃云T+小程序联合解决方案
- 研发团队：团队近 200 人,研发团队 100 余人,核心团队来自于腾讯、阿里、ebay 等公司
- 服务优势：百名研发工程师提供 7\*12 小时的技术支持,专业运营 1对1 服务,7\*12 小时在线客服答疑,辅助客户使用小程序,及指导小程序营销方案。

### 7 核心模块亮点

- 商城管理**：商品设置、售后服务、服务内容、发货方式、新会员等级系统设置，丰富的自定义功能满足不同行业的需求；可视化编辑，个性化页面装修，一键拖拽操作；移动端、PC端、产品展示自定义，打造个性化的电商页面；
- 会员管理**：二级分类，根据品牌、特性等划分，清晰明了；一键购买商品，批量导入会员，批量商品上下架等便捷式操作，提升电商运营效率；商品自定义属性，库存、分销、会员优惠券等，提供商品个性化的运营方式；会员管理：会员分类、会员消费数据查询、会员的积分商城充值管理；会员会员升级条件及折扣，留住老用户，提升销量；
- 营销管理**：分期购买、火爆拼团、限时秒杀、裂变红包、社交立减金、满减包邮、积分抵扣、分享领券、支付领券、线下卡券等丰富的营销互动，助力电商企业提升流量和销量；
- 订单管理**：订单分类管理，操作简单；后台付款，订单定价，让购买流程更人性化；后台发货，商家可实时追踪商家配送，对物流跟踪查询，打造完美的电商流程；**数据分析**：用户行为量分析，销售数据统计分析，商品销售排行，数据可视化统计，会员消费数据统计，商家可根据数据及时调整运营策略；
- 系统设置**：用户下单提醒短信通知，提升购物体验；商家短信、邮件等形式通知，方便商家及时的知晓订单情况；对账打印单，自动打印小票，发货物流可管理情况；

### 8 对接流程

- 第一步：联系销售向产品经理提供T+帐号、配置云资源；微信小程序帐号资料收集、商家素材收集（图片、文字）
- 第二步：联系提交收集到的资料与运营人员对接到服务器
- 第三步：联系将进行小程序系统配置，10 个工作日 / 非情况上传
- 第四步：联系商进行小程序上传审核及发布
- 第五步：联系商进行系统测试及培训上线
- 第六步：联系商进行售后服务和相关问题解答
- 交付时间**：15 个工作日（含数据审核时间；注册认证、支付开通、小程序发布）

### 9 怎么卖

## 腾讯云·沃云T·微盛小程序销售一纸禅-电商版

### 第一步：确定有没有小程序商城

**场景 A：客户无小程序商城，依托第三方平台销售**  
话术：我看到您这边主要销售还是通过“平台销售”的，那您情况如何？有考虑过建立小程序商城吗？小程序商城的群 10 亿流量，更容易推广商城，而且使用小程序商城不会再有第三方平台的抽成，利润空间上升。

**场景 B：有小程序商城，想再介绍小程序+云资源套餐销售的好处**  
话术：（展示你们的小程序功能和案例），并说：你们的小程序套餐不光为您提供一个系统，还基于沃云T为您提供从安全、展示、营销等方面的综合解决方案，比如我们为您做独立存储，专属数据库，用于数据库数据备份留存，防止丢失和小程序宕机的风险。

### 第二步：确定预算范围

沟通话术：a. 请问您预算大致是多少？  
小程序+专有资源包 4961 元  
含 CMS、数据库

### 10 销售常见问題

**问：为什么这么贵？还跟谁收费？**  
答：您可以了解一下市场上的价格，我们的两档小程序套餐费用 4961 元，提供的产品有小程序系统、您的独立存储、数据库。这么多产品总价才不到 5000 元，市场上正规公司和同等质量的小程序价格一般在 8800—16800 之间，这仅是一个小程序系统，不包括其他服务。第二年是我们小程序的运维费和您的云服务费用。

**问：云+saas 小程序专有资源包与只靠 saas 小程序的区别？**  
答：云+saas 小程序专有资源包——CMS、数据库独立存储，保障数据安全。

**SaaS 小程序——提供的是标准化产品和服务，共享数据存储空间。**

**问：数据放在哪里？害怕数据不好？**  
答：小程序商城有丰富的营销物料如：抽奖、砍价、拼团、秒杀等，使用都很简单，具体如何推广，您不用担心，我们运营人员会给您培训，教您如何操作。小程序实在是一个趋势，您可以看一下，您的竞争对手都在做，您在犹豫他们很可能就超越了。

### 11 同行价格对比

电商	联合解决方案 (含云)	同行 1 [不含云]	同行 2 [不含云]	同行 3 [不含云]
	4961	8800	10800	9999

### 12 售前及售后服务方式

- 专属客服对接群，1对1运营专员解答。
- 7\*12小时在线客服，在线时间 9:00-21:00
- 遇到问题 2 小时内响应，24 小时内解决，特殊需求随时响应通知
- 技术人员针对高并发的实时维护

**客户经营策略：微信群及专属电话**  
1) 通过微信群或者公司微信大群交流，每个城市群均配置话术；（展示你们的小程序功能和案例），并说：你们的小程序套餐不光为您提供一个系统，还基于沃云T为您提供从安全、展示、营销等方面的综合解决方案，比如我们为您做独立存储，专属数据库，用于数据库数据备份留存，防止丢失和小程序宕机的风险。

**售后客户对接：微信群及专属电话**  
1) 搭建客户经营成交页，提升营销转化率订单与客户经营联系，确定订单后继续合作对接群，搭建客户经营成交页社群，由服务群进行售后小程序搭建及售后。  
2) 遇到有需求的情况下可以直接与客户电话对接  
3) 售后服务专属电话：1896152362 杨康  
15318960005 钟梓赫

### 13 服务青岛荔枝网络介绍

荔枝成立于 2015 年，核心团队为基于腾讯生态的小程序 saas 平台的开发, 提供 100 多个行业应用领域的解决方案；团队近 200 人，核心团队来自于腾讯、阿里、ebay 等，全球服务合作伙伴 500 家，已服务于包含多家 500 强企业的近 10 万家客户；我们是腾讯云小程序联合解决方案厂商，联合推出行业小程序应用，服务于中小企业和资深商，助力企业实现互联网+的业务转型与升级。

## 工具：百问百答



100个问题  
销售篇  
基础知识篇

## 微信营销

微信早晚安图

案例分享

行业信息

其他....

移动手机端管理

电商小程序

随时随地查看经营数据

联通沃云T小程序联合解决方案

This advertisement features a central illustration of a smartphone displaying a 3D bar chart and a pie chart. Above the phone, there are icons for a mobile phone, a laptop, and a tablet. The text is arranged vertically, with the title '移动手机端管理' at the top, followed by '电商小程序' in a blue box. Below the phone illustration is the slogan '随时随地查看经营数据' and a QR code. At the bottom, it says '联通沃云T小程序联合解决方案'.

联通沃云T  
不可错过的小程序

你将获得更多的获客引流

整整一年，只需1399元起

更低的运营成本 更高的统计效率

一天只需花费3元起 更方便的管理工具

一个席卷未来3年各行业的千亿级风口  
一个坐拥10亿用户的超级流量场  
一个移动互联网时代低成本高效引流利器

联通沃云T小程序联合解决方案

This advertisement is set against a white background with a blue cloud shape. The cloud contains the text '联通沃云T 不可错过的小程序' and '整整一年，只需1399元起'. Below the cloud, there are three vertical columns of text: '一个席卷未来3年各行业的千亿级风口', '一个坐拥10亿用户的超级流量场', and '一个移动互联网时代低成本高效引流利器'. At the bottom, it says '联通沃云T小程序联合解决方案'.



# 微信营销

## 利用一切载体做营销

微信除了是聊天工具；熟人之间省钱、便捷沟通的手段。还可以用来卖货，可以用来管理人脉，可以用来拓展资源。

微信营销可以利用的载体有很多，所有能被人看到的地方都是营销的载体。昵称、简介、头像、背景、所在位置等，都可以用来做营销。

## 微信营销的作用

一个微信个人号5000个好友。加5000个甚至更多老板微信，随时营销。营销的规则是：受众在哪里，营销就要做到哪里

- **高触达率，超强粘性** 微信好友一对一营销，朋友圈营销。没有办法做到一个客户一天见三次，一天见数百数千个客户，但可以通过微信一天三次出现在他面前，潜移默化的影响着对方。
- **高精度度** 微信营销可以进行客户分类，1对1，或1对多的精准营销展示
- **可信度高** 一般新加一个好友打个招呼，平常就在微信朋友圈互动，一来二去也就算是朋友了。长时间这种可信任度就比较高。
- **方式多元化** 传统的销售方式都带有强行销售的感觉，多方式、多角度的微信营销不会给客户带来强推的不好感受。

我是做什么的？我还在持续的做；我做的很好；我已经赢得很多客户的信任，他们愿意和我合作；我已经给很多客户带来了帮助.....不断加深朋友圈对你的认知、对你产生和公司的认知、认可，当他有需要时就会找你！

## 微信营销的方式

### 一、基础设置

1) 昵称：昵称是微信营销的第一载体。许多人会用个性昵称，比如，蓝色忧郁、青蛙王子...从营销的角度来说，这些都是错误的。你是谁？你是做什么的？这是昵称需要回答的问题。让受众看了你的昵称，就能明白这些，从而减少沟通成本，这是一个合格昵称的标准。

起昵称的诀窍是植入关键词。把与你有关的最重要的关键词嵌进去。你的名字、职业、公司、甚至产品 都可以是关键词。

2) 头像：头像的选择上，一定要特别注意，使用识别度高的头像。可以用真实头像，这样方便别人把你的微信和现实中的人对上号，减少社交成本，增加信任度。最好是职业照或者容易赢得信赖和好感的生活照，体现专业性、信任感，头像尽量不要频繁改动；

3) 地址：微信地区一栏，设置为公司地址或根据营销需求设定地址内容。

4) 个性签名：使用个性签名作为昵称的补充，传递更多的信息。个性签名是为了让别人对你的了解更加详细深入，让他可以更方便的找到你。例如格式：微信小程序....

5) 微信朋友圈相册封面图：自我营销，视觉效果极为突出。可以放公司形象图，团队图，积极进取的一面展示出来





## 二、 内容发布

1) 内容类型：公司业务相关、小程序相关知识、微信小程序行业最新动态、生活相关、偶尔鸡汤等

2) 内容来源：

公司业务相关/小程序相关知识/微信小程序行业：各地微信群分享的小程序案例、朋友圈海报；

工作相关：签单、培训/学习、周会/月会、客户认可截图等等信息；

生活相关：吃喝玩乐、生活感悟、图文并茂，内容有趣、正能量；

其它：也可转发生活、励志、职场等各类自己感兴趣的文章，内容是正能量的；

3) 内容发布形式：朋友圈内容发布形式采取图配文形式，尽量避免全部只发文字，或是只发图片没有文字，发出的文字内容要精炼。最好不要超过140个字，否则就会出现隐藏，也让人读不下去；如若做出有创新的内容，隐藏文字也可，可以在评论上复制一遍。



### 三、发布频率

1) 可固定每天统一发布3条，包含工作相关和生活相关，每次发布1条，避免刷屏引起反感；

#### 2) 时间点

早上：6：20 - 9：00；这个时间大部分人要起床、上班。起床第一件事就是看微信，坐公交、地铁，也会看微信。

中午11：30 - 14:00；中午饭点、休息趁机看看微信。

傍晚16：40 - 19：00；下班路上看微信。

晚上20：00 - 22：30；吃晚饭、睡觉前，是微信最高峰、最活跃的时段。大部分人都会在这个时段刷刷微信。

#### 3) 内容发布地址设置

内容发布地址是植入广告的一个不错的方法，发布公司业务、工作相关及小程序相关知识时，地址设置为：联通沃云T小程序行业解决方案等。

#### 四、 客户管理及互动

- 1) 粉丝分组：利用微信备注功能对粉丝进行分组管理，格式按照：类型+行业或公司+姓名，如：A房地产·李总，A,B,C是客户等级重要性；
- 2) 星标好友：对于重要客户增加星标，在通讯录中排序更靠前，查找更方便；
- 3) 置顶聊天：对于重点跟进的A类客户进行聊天置顶设置，当客户有问题时第一时间回复；
- 4) 点赞、评论：与客户尽可能的保持互动，多点赞，多评论，让客户记住你，A类客户更需重点维护；切忌盲目点赞可能会适得其反，认真的看过朋友圈以后坚持互动评论，说明你认真的看了，了解了这个事情以及这个人的日常生活，是真心的互动，不是冷冰冰的点赞。
- 5) 群发：利用群发助手，每个月最多群发一次消息，群发切忌单纯地发广告信息，以感恩活动或者节日祝福为主；



## 营销不成功的原因

原因之一：受众不知道你。

因为你的标签不够明显、信息密度不够大。

对策是：首先，你的头像、昵称、简介、背景等，都要告诉受众，你是做什么的；然后，要保持适当的信息密度，在不同的时间段发布营销信息。做到重复！重复！再重复！

原因之二：受众看到了你，却对你视而不见。

因为你发的文案流于平庸，没有创意，不够新鲜，没有办法打动他。

对策是：加强文案水平，给客户新鲜、有价值的信息。微盛公司每天提供朋友圈文案、图片供大家转发，除此之外，大家有好玩、新鲜有营养的素材也可以多留心，有针对性的发给客户。归根到底文案写作是要在营销核的基础上不断创新。



原因之三：受众知道你，却不肯花钱购买。

文案说服力不够。

对策是：给受众一个承诺。他们买你的东西，能解决什么样的问题，会得到什么样的超值回报。文案的本质是诱惑和承诺。诱惑让受众看见你，承诺让受众掏钱购买。

原因之四：你已经被拉黑。

因为你总是在重复地发一些无趣的内容。

对策是：要么提供有趣的产品，要么提供有趣的文本。内容上可以高度重复，形式上却要不断创新。受众从来不拒绝广告，只是拒绝无趣的广告。

同时微信营销也是在给自己贴标签，展示自己为一个有意思的、有知识的、热心努力的人，客户也不会轻易的拉黑。千万不能通过微信营销给客户建立一种低俗的、无味的感觉。

## 大量行动才是关键！

做微信营销最重要的是持之以恒。微信营销刚开始一般都没什么效果，许多人一开始很有兴趣，但是过一个星期、一个月，觉得没有什么效果，就灰心丧气想要放弃了。目的性太强、太急功近利，是玩不好微信的。

每天都要在微信圈发几条高质量的信息，要持续不断地去“晒”，不断发声。只要持续去做，就可以慢慢积累你的朋友圈。所有的朋友加你之后都会去做一件事：看你的朋友圈。

天津、河北 全国销售名列前茅，不断爆单！





## 说明:

- 1.小程序联合解决方案套餐主要是为了实现云业务拉动,故购买小程序时一定推荐云一起购买。
- 2.套餐规定的云配置为“推荐配置”,能够更简单、快速的销售。如客户对配置有额外需求,客户经理可自行调整。



## 04 部署流程



# 多云平台下单 (见多云平台下单手册)

腾讯云|沃云T|微盛网络 新手引导 产品文档

说明:

1. 小程序联合解决方案套餐主要是为了实现云业务拉动, 故购买小程序时一定要推荐云业务一起购买。
2. 套餐规定的云配置为“推荐配置”, 能够更简单、快速的销售, 如客户对配置有额外需求, 客户经理可自行调整。

登录多云平台 (如出现云市场打开空白, 建议使用谷歌浏览器), 选择WoCloud-T:



一、小程序云市场下单, 以【腾讯云·沃云T·微盛电商小程序联合解决方案】为例下单  
云市场-云市场-点击产品列表



点击立即购买, 付款即可;

腾讯云|沃云T小程序联合解决方案 第二页共十三页

腾讯云|沃云T|微盛网络 新手引导 产品文档



二、云资源下单 (以电商为例下单, CVM—CPU1C/内存1G/50G/1M带宽; CDN—内存1000w硬盘25g)

1. CVM下单, 云主机, 选择CVM可用区 (如“上海”) 新建即可



(1) 选择地域与机型; 地域 (如上海), CPU和内存和资源包对应即可, 选择【标准】;

腾讯云|沃云T小程序联合解决方案 第三页共十三页

## 部署流程（客户）



小程序认证1-3个工作日  
微信支付3-5个工作日  
发布审核3个工作日左右

全流程上线周期：15个工作日

## 部署流程（内部）



全流程上线周期：15个工作日



## 小程序联合解决方案手册一览表

### 第一步 卖什么？（产品手册ppt）

餐饮小程序

电商小程序

连锁门店小程序

音视频小程序

微企业小程序

### 第一步 怎么卖？（销售手册+百问百答）

### 第三步 从哪买？怎么买？（多云下单流程）

### 第四步 签约后怎么做？（服务手册）

### 其他学习材料

1、如何注册小程序？

2、小程序的申请流程？

3、已有的公众号怎么开通小程序

4、如何申请微信支付？



# 小程序联合解决方案厂商介绍

## 微盛网络发展历程

**2015**

成立，专注提供微信生态解决方案；

**2017.1**

发布小程序1.0版本；

**2018**

2018年 携手腾讯云推出小程序联合解决方案；发布2.0版本

**2016**

2016年启动小程序平台研发；签约成为腾讯云合作伙伴；

**2017**

渠道伙伴突破300家；

**2018**

获得a轮战略融资；渠道伙伴突破500家；

## 微盛合作品牌

已为包含多家500强在内的近10万家企事业提供服务，累积用户已达亿级访问

TOTO®



3M



五星电器

PHILIPS 飞利浦



恒大集团  
世界 500 强

M 红星·美凯龙  
MACALLINE

碧桂园  
— 世界500强企业 —



中国民生银行  
CHINA MINSHENG BANK



千語千竹  
The words of BamBoo





## 微盛小程序500+合作伙伴商分布全球

