游戏营销系统

# 需求描述

## 系统目的

系统的目的是以游戏为载体，通过社会化营销的方式，基于微信平台为商家提供自定义的营销方案，以达到推广商家，并促进用户到线下消费的目的。

## 用户功能描述

用户点击链接，进入营销页面（获取用户ID），页面显示游戏规则及其相应的奖励，及游戏排行榜。

用户玩游戏获取相应积分（记录用户的游戏得分），并提示该积分对应的奖励。提示用户输入游戏评论（记录用户评论）。

提示用户分享到朋友圈（在链接中记录分享用户的ID）

玩过的用户进入页面时，会显示该用户的最高分数。

用户进入页面后，还可以直接在下方对游戏进行评论。

用户可关注商家的微信账号，提示关注后获得获奖通知。

通过商家的公众账号，用户可以查询游戏最高分及对应奖励，游戏排行榜。

用户到店消费时，可以凭借积分换取相应的优惠或者奖品。

用户邀请朋友一起到店消费，可以享受积分叠加优惠，换取更多的奖品和优惠。

用户在就餐过程中，拍照传朋友圈，可以获得奖品或者餐后打折优惠。

用户如果关注了公众账号，就餐后可以累积积分，下次消费抵现。如果没关注，关注后可以享受打折优惠。

约战模式（给好友发消息，分享为邀请模式），用户参与游戏后，可以约战好友（输了请吃饭，或者赢了请客等），击败一定数量的好友，可以获得相应的奖励，同时进行排名，评选战神，及其战渣，给予相应的奖励。

## 商家功能描述

商家可以查询某个用户的游戏得分，查看排行榜，用户是否分享到朋友圈，分享后该链接被多少好友直接参与，参与的好友中，又有多少个进行了分享。

商家可以查看统计结果，某段时间内，线上用户参与和分享的数量，以及线下用户参与的数量，及其消费金额等。

商家可以直接对用户通知获奖消息（在用户关注了公众账号的前提下）。

商家可以查询用户约战的好友数量，及其约战的各类信息。

## 营销方式

用户通过玩游戏获得游戏积分，通过积分可以兑换商家的奖品。同时，设置排行榜，榜单靠前的用户获得特殊奖励。

用户可以分享游戏链接，邀请好友参与，邀请好友数多的用户，可以获得奖励。

用户邀请好友一起参与线下消费活动，能获得更大的奖励。

通过约战模式，可以让用户主动在朋友圈进行传递，让营销的影响更加直接，更加深入（因为朋友圈的营销信息很容易被好友忽略，而约战为给好友发消息，这种消息好友肯定会查看，能直接将信息传递到好友那里）。

# 交互设计

## 进入游戏

用户在点击朋友圈分享链接，进入游戏页面时，获取用户的信息，记录在游戏页面中。

方式1：通过微信授权的方式，获取用户的基本信息。

方式2：记录用户的IP及其设备等基本信息，用以表示用户，同时要求用户输入游戏昵称，以表示用户。

可以先使用第一种方式，如果用户不授权，则采取第二种方式。

链接里含有上一个传递者的信息，在用户进入页面后，将此信息和用户信息一同存储到游戏页面中，如果用户已经玩过游戏，会显示最高得分。

同时发送用户信息，及上一个传递者信息给服务器，更新点击记录表。

## 参与游戏

进入游戏页面后，页面会显示游戏规则，好友游戏情况（通过链接信息获得的，如果有），游戏排行，游戏评论信息。

用户参与游戏过程中，游戏得分会实时更新页面中的值。

用户提交评论后，页面的评论信息会刷新，更新用户评论表。

可以选择在用户关闭页面后，提交用户游戏信息，及其传递者信息，或者实时提交，或者在用户分享时提交。

## 分享游戏

用户分享到朋友圈时，会将用户的游戏得分，用户的个人信息，添加到链接中，还可以生成游戏的截图。

约战模式，用户可以发消息给好友，用户的游戏信息和个人信息也会添加到链接中，同时可以生成游戏截图。

用户可以在底部关注公众号。

## 到店领取奖励

用户到线下消费时，进入游戏页面，或者提供游戏截图，或者通过公众号查询游戏信息。

好友邀约模式，可以通过叠加好友游戏得分获取更高的奖励。

约战模式，如果用户将击败的用户带到线下消费，可享受相应的奖励。或者凭借击败的好友数量，排名获取奖励。

## 就餐中互动（可选）

用户就餐过程中，关注公众号，玩游戏，分享到朋友圈等，获取消费打折，礼物等奖励。

## 消费后互动（可选）

用户在消费结账时，关注公众账号，可以获取打折，或者积分奖励，下次消费抵现金。

# 数据模型

# 系统设计