1. 注册

我们应该让用户尽可能简单的注册，具体个人信息的完善和身份的认证在注册成功后，开始投资前完成就可以。尽量放低注册的复杂度.

1. 最简单的注册 用户名+手机号+验证码+密码+推荐人(选填) 注册。

也就是说，用户在填写了自己的用户名、密码、手机号之后，我们就发送验证码，然后验证码输入正确，就完成注册。

1. 身份认证放在注册完成之后，未完成身份认证无法充值、投标等业务。
2. 身份认证目前使用ID5在线认证，用户输入身份证号和姓名，系统连接ID5系统自动验证是否合法，身份证号和姓名是否匹配。（是否需要预留上传身份证扫描件和视频认证的接口，今后是否使用，需要讨论）

5、开通第三方支付平台的帐号：

1）**如果采用网关模式（资金池），此步骤可以省略。**

2） 为应对未来监管，可能采用第三方支付托管模式，不同于网关模式（即资金池），

每个投资客户都需要在第三方平台开通帐号。投资人在个人账户后台开通\*\*支付帐号

开通需要填写以下内容。

* + - 1. 用户名 –系统自动生成，与P2P平台帐号绑定，客户不必记忆用户名
      2. 设置登录密码（充值时需要，登录第三方支付的密码）
      3. 设置交易密码（投标、提现时需要，与登录密码不通）
      4. 姓名（必须真实姓名，否则银行卡绑定会失败）
      5. 身份证号
      6. 邮箱
      7. 手机号码
      8. 打勾同意《……开户协议》

1. 充值

现在我们用的是宝付平台作为第三方支付途径，用户需要从自己的银行卡充值到景云公司在宝付的账号里面，那么就需要用户的银行卡开通网银支付功能，建议开通快捷支付(需要确认快捷支付的开通方式，和是否需要在页面上做简单提醒/指示).

资金池模式下，用户在第三方平台(宝付)没有个人账号，所以充值是充到景云在第三方平台的账户里面

资金托管下，每个用户在第三方平台有各自的账号，用户需要用自己的账号登入第三方平台完成充值，充值实际上是充入用户自己在第三方的账号里面，在未购买理财产品之前，钱是不会到景云的账上.

充值后，用户可以在自己的后台管理界面来管理操作自己的资金.

此处，我们应该讨论并考虑选择的资金管理模式和将来的管理模式，如果变更的可能性很大，那我们应该提前修正自己的业务模式

1. 选标、投标

投资人进入选标阶段，可能会根据收益率，期限，和借款用途等选择标的，这里不必要过多的筛选条件，但是必要的条件也必须有，一目了然，简洁为主。

1. 选标页面要有筛选功能，根据项目状态、收益率、期限等各种条件筛选。
2. 投资人查看标的详情，因此详情页面，需要把这些信息都展示给投资人，需要有项目信息、基本信息、风控措施、抵质押信息、担保公司、相关图片、还款计划等。
3. 投资人确定投标，输入金额点击确定，此时输入第三方平台的交易密码，完成投标。

标的展示的页面，要系统的设计，显示的内容虽然不会有多大的变更，但是显示的形式/方式，应该从易读性，让人信任，拉近距离等方面来下功夫。

1. 获得收益
2. 满标后，标的进入还款阶段，如果到期后借款人按期还款，投资人将自动获得收益，钱款返回到客户的账户中。这里客户不能实时提现，问题在于我们的财务部门需要审核，如果一天之内有多笔提现请求，则通过人工不可能完成，所以此处需要重新设计规范流程
3. 如果借款人没有按期还款，怎样处理，需要讨论。
4. 如果标的不满，又无法补满，怎样处理，需要讨论。
5. 添加银行卡

身份认证后添加银行卡，提现前必须添加银行卡，并且银行卡姓名和身份证号码必须与平台帐户姓名必须一致，卡号

选择银行

开户城市

交易密码（第三方支付的交易密码）

完成添加银行卡

1. 提现

设计原则：可能客户绑定多张银行卡，因此提要选择提现到哪张，提现金额要大于最低起提金额，首先要通过财务审核，审核后一般T+1到账。

提现的问题是:

1. 起提金额的标准
2. 手续费的问题，比如没有投资过的资金，如何收取，是不是只要投资过，提现就不再收费，投资过的概念是如何界定。
3. 到帐时间的问题，这个有两个方面的问题，一是我们财务的审核时间，二是银行的到帐延迟
4. 提现上限的限制，需要设置每天的提现金额限制吗？
5. 债权转让
6. 有筛选债权的功能，按期限、收益率等等
7. 查看债权总额，转让价格，计算预期收益
8. 点击 购买债权，输入第三方支付的交易密码，完成购买
9. 用户后台具备的功能
10. 我的帐户
    1. 账号总览，包括账户余额、可用余额、账户总资产、累计净收益、今日净收益
    2. 交易记录，能列出用户的交易历史，如果能做到这一个页面分多个小区域去显示出各种交易，一目了然就更好了。
    3. 充值提现，客户的资金管理在这里完成
    4. 银行卡管理
    5. 各种红包和体验金
11. 安全认证中心，安全中心应该做的和支付宝/有利网一样，专业，让客户也感觉到安心。

包括实名认证、手机绑定、邮箱认证等

1. 投资管理
   1. 资产统计
   2. 投资记录
   3. 投资赎回
   4. 借款协议
   5. 邀请好友，邀请好友的好处，应该在明显的地方介绍的详细些，这是做渠道，我觉得不一定要用短期的给20块钱来刺激，那样效果不持久，也不利于引进长期稳定客户，不如想办法做长期的吸引，就好比安利的那种方式。
2. 可让好友填写推荐人手机号注册
3. 可生成推广链接，发送给好友点击注册，
4. 查看已邀请好友，和投标总额
5. 个人资料设置

个人信息、工作单位、社保缴纳、私营业主、紧急联系人等

九、 自动投标

1、 状态开启或关闭

2、 账户余额、单次借出金额、信用等级筛选、期限筛选、标种筛选、利率筛选、 账户保留金额

3、 自动投标历史记录