

功能策划

完善功能逻辑的细节，以核心功能为例

- 浏览主播：
 - 首页展示所有主播、在线状态、年龄；随着用户scroll渐进加载内容
 - 离线n小时才不显示在线状态
 - 排序优先级：在线>最近离线>在聊天中>不在线
 - 从首页可以点开主播的profile页面、直接视频呼叫
 - profile页面展示主播照片、昵称、签名、年龄、私信和视频通话按钮
 - 处于profile页面时，自动向用户打招呼
 - 要处理首页没网络、没内容时的缺省情况
- 视频通话：
 - 呼叫时展示被呼叫方的信息、引导语、价格、提交的视频
 - 视频没有加载出来时展示头像的高斯模糊
 - 呼叫和被呼叫时，都不接收第三方呼叫
 - 没有余额时呼叫，引导呼叫方去充值
 - 如果呼叫时对方正好忙碌，则提示呼叫方，并退出呼叫
 - 接通后，用户端弱化展示时间，主播端展示时间和收入，收入每秒更新
 - 通话过程中余额不足要引导用户充值
- 充值功能：
 - 用户可以分别选择金额和支付方式进行充值
 - 价格的数量和数值可以由运营人员配置，由后台下发，每次充值时更新价格
 - 充值完成需要有成功结果页
 - 完成后回到钱包要立即更新余额
 - 充值结果延迟返回，需要在结果页提示用户稍后回来查看余额
 - 支付失败要提示用户，解释原因和解决办法，提供重试操作

功能策划

定价策略

- 定价方面有用户侧的充值定价和主播侧服务定价，要同时平衡：匹配用户的消费价格 和 符合主播预期的服务价格 这两点
- 这同样要对竞品调研，了解当前的价格水平，具体的价格策略是：
 - 充值的最低价是用户容易上手的低消门槛，但需要能在充值后产生有效消费，所以需要10以内的数值，且是主播最低服务单价的2-3倍
 - 主播侧根据行业水平和用户充值额度，最低单价设为2元/分钟，去掉4和7，低于10
 - 数值的设计不像V聊、樱桃等竞品使用1:100的代币（200币/分钟），而直接使用1:1（2币/分钟），这样用户容易理解，更重要的是在显示上看起来非常的便宜
 - 考虑平台利益，用户充值额度的增加应该是接近指数的形式
 - 对于大额消费的用户，应该将价格范围整体提高，才能使用户大额充值和消费，收益最大化
 - 主播有初始的服务单价范围，随着平均聊天时长提高，范围也提高，直到时长不能再提高为止，才能获得收益最大化
- 价格需要随时可以在后台配置，便于调整价格策略