

## 23 业务设计：付费会员的套餐有门道

更新时间：2019-08-13 17:02:49



“

完成工作的方法，是爱惜每一分钟。

——达尔文

”

上一章我们已经设计并实现了积分体系，本章将完成付费会员体系的详细设计，并开发实现付费会员体系。

在第四章中我们已经知道了付费会员体系的主要功能需求如下：

### 1. 付费会员特权

- 付费会员特权是吸引用户购买付费会员的核心。付费会员特权首先要具有超过最高用户等级特权的折扣率，即开通付费会员才可享受积分兑换商品的最低折扣Z。其次，付费会员特权最好还具有免费用户无法享受的独特特权，比如同步微信运动步数获得 2 倍积分。

### 2. 付费会员套餐划分

- 付费会员还需要设计不同期限付费模式，如按月、按季度、按半年、按年付费等。同时，付费会员期限越长，单月付费价格应该越便宜，这样才能激励用户购买更长期限的付费会员，增加应用营收。

### 3. 积分开通付费会员

- 在项目中我们以积分作为“货币”来支付付费会员的费用。在支付时需要用付费会员套餐价格减去用户等级对应的“开通付费会员省 Y 积分”作为实际支付价格。

基于以上内容，我们对付费会员体系的业务进行进一步的详细设计。

## 1. 付费会员名称

业务设计的第一步是给我们的付费会员体系取一个好听、好记、朗朗上口的名字，例如京东的付费会员体系叫“PLUS会员”，小红书的付费会员体系叫“小红卡会员”。

我给专栏的付费会员体系取了一个名字，叫做“小M卡会员”。

各位同学也请给你的付费会员体系取一个好名字。：)

## 2. 付费会员特权

付费会员设计的核心之一是要让用户产生“购买付费会员所花的钱，很快就能赚回来”的感觉，这种心理预期的产生就要靠付费会员特权的设计来实现。

付费会员特权一般需要包括免费用户无法享受的独特权益，比如各类视频网站的付费会员都享有去除广告的特权。

此外，在有用户成长体系的场景中，还可以包含一些超过最高用户等级特权的独特权益，比如各类电商平台的付费会员可以享受比免费会员更高的折扣。

以下是我设计的付费会员特权，供各位同学参考：

- 特权 1：购物享 7 折优惠
- 特权 2：微信运动步数同步获得2倍积分

特权 1 的 7 折优惠比用户最高等级特权 7.5 折优惠的折扣力度更大，而且要升到用户最高等级需要一个漫长的过程。

特权 2 则是付费用户才能享受的独特权益，由于积分是用于购物的，微信运动步数同步获得的积分更多就意味着购买付费用户所花费的积分能很快赚回来。

**“赚”** 不仅仅是指省钱，可以是省时间、更方便等等。“很快就能赚回来”的感觉需要针对你自己小程序应用的目标客户群体来精心设计，达到更大比例用户看到特权，一算账就觉得划算，然后立马掏钱的效果。

各位同学也可以按自己的理解来设计自己的付费会员特权。

## 3. 付费会员套餐

与付费会员特权的设计类似，付费会员套餐的设计也需要使用一些市场营销的小技巧。

**\*\*设计不同期限会员套餐的根本目的就是促销。\*\***一个客户如果只买一个月的付费会员，很可能下一个月他就因为各种各样的原因不买了。“反正他都很可能不续费，那不如趁他好不容易产生一次冲动消费心理时，让他多掏点钱呗，落袋为安比什么都强不是”，一阵奸笑声传来...

以下是我设计的付费会员套餐体系，供各位同学参考：

付费会员套餐类型	会员有效期（月）	原价（积分）	优惠价（积分）	平均每月价格（积分）
月卡会员	1	20,000	20,000	20,000
季卡会员	3	60,000	57,000	19,000
半年卡会员	6	120,000	108,000	18,000
年卡会员	12	240,000	192,000	16,000
3年卡会员	36	720,000	468,000	13,000

在这个体系中可以明确感知到“购买时间越长，每个月的单价越便宜”。

各位同学也可以按自己的理解来设计自己的付费会员套餐体系。

如果你想要开发自己的小程序应用，并想用它赚钱，这几章介绍的用户成长体系、积分体系和付费会员体系的设计套路是你的必备“忽悠”基本功，请专心修炼。

如果你只想做一个个安安静静的佛系程序员，了解了用户成长体系、积分体系和付费会员体系的套路，或许，在下次被五花八门的 APP 和小程序中的营销套路忽悠之前，你会有那么一秒钟的思考：我愿意上套吗？

## 4. 支付

在专栏中我们以积分作为支付“货币”。

任何支付都需要包括以下业务规则：

- 当用户的积分余额足够时，用户才能支付成功
- 每一笔支付需要有支付记录，供对账等后续业务使用
- 在服务器端完成整个支付逻辑，服务器端提供支付接口供客户端调用
- 客户端不处理支付逻辑，客户端只负责调用支付接口发起支付，并接收和显示支付接口返回的支付结果

在付费会员的支付中还有以下业务规则：

- 实际支付价格 = 付费会员套餐标价 - 用户等级特权对应的“开通付费会员省Y积分”
- 当用户成功支付后，需要为用户开通付费会员，付费会员有效期为购买套餐对应的付费会员有效期

## 下节预告

下一节，我们将根据本节整理的业务规则，对付费会员体系的功能与数据库进行设计。

## 实践环节

实践是通往大神之路的唯一捷径。

本节实操内容：

- 请以从本专栏内容中学到的知识为基础，结合你自己的理解和想法，设计属于你自己的付费会员体系。

}

