店铺详细设计

基本信息（店铺类型相当重要）

店铺环境

店铺认证

二维码标志

店铺评级管理

实时拥挤度

营利管理（常规消费、特色店铺、私教利润、定价策略）

年卡管理

账户管理（银行账户、账单流水、月汇总账单、账单报告）

促销管理

广告管理（略）

设备设施管理（略）

营业成本管理（略）

开店管理（略）

基本信息：包括店铺名称、店铺地址、店铺服务电话、店长、店长电话、是否连锁、**店铺类型（）**、占地面积（室内或建筑面积）、有无浴池、有无桑拿、有无新风、通风情况、空气净化情况、体能测试设备、期望单次消费价格、所属公司等

选择服务：支持的服务、私教服务、团体课程服务

店铺环境：上传店铺图片

店铺认证：电话、实地、互联网等方式认证

二维码标志：认证通过后的店铺拥有唯一二维码，学员或教练扫描该二维码可进行消费支出

店铺评级管理：将店铺的所有特征折算为一个逻辑分数，该分数将直接影响店铺的基本消费价格和私教分成成数，店铺特征分为基础特征（不变特征）、可变特征（随季节、天气、设备等变动的特征）、动态特征

基础特征：如占地面积、器械数量（需根据不同器械类型、品牌加权处理，简单方法为直接折算成器械价格进行加权处理）、有无浴池、有无桑拿、有无新风等；

可变特征：温度、湿度、空气净化情况，一般需平台负责随机抽样专业公平测试；

动态特征：主要为用户评价、用户使用量、教练评价等

店铺评级的分数折算出的店铺基本消费价格称为店铺评级价；

店铺评级的分数折算出的私教分成成数称为店铺利润等级；

注意：逻辑分数折算价格或分成时，需注意随着时间积累导致折算不合理或折算不公平现象。不合理情况：比如所有店铺分数越来越高（此时有两种处理方式，一是降级分数管理体系，二是修正分数价格折算系数）导致价格越来越高；

不公平情况：比如非热点经济区或非居住密集区，该类区域与热点区域按相同逻辑打动态分数会造成不公平，可考虑通过分析周边潜在会员用户数量修正动态特征中的加权系数，慎重处理；

实时拥挤度（通过记录当前店铺用户人数）：

实时展示店铺拥挤程度，按每平米使用人数；

预估某时间段店铺拥挤程度（最多48h内）；

盈利管理：包括常规消费（综合店铺、特色店铺）、私教利润、定价策略

1. 常规消费（按次消费），每次前往消费时，扫描二维码支付费用，费用价格由店铺评级价格、店铺自定义基础价格（该价格为店铺自定义，值为-0.5\*店铺评级价格-2\*店铺评级价格，但最大值不能超过最大自定义系数，该系数一般为20）组成。扣款规则为评级价格+自定义价格+max(min(0.5\*评级价格，0.5\*评级价格-n),0)，n为连续消费的天数；
2. 私教消费：顾客预约私教课后，前往店铺消费时，顾客和教练一同扫描二维码进行消费确认，顾客将支付按次消费价格，该收入归店铺所有。此外根据店铺利润等级，私教课时费的40%-50%归店铺所有，35%归私教所有，5%填充私教奖金池用于年终私教奖励计划（私教年终有大概平均每月收入的1-4倍的奖金），平台抽取5%，剩余5%-15%作为店铺促销、顾客折扣、赠送体能测试、私教体验、健身比赛、健身达人等活动的经费池。
3. 懒惰消费：顾客因懒惰不坚持锻炼而导致的消费金扣款，此部分3成给当月顾客参与过的健身馆，根据次数平均分摊，若当月没有没有参加过健身，则分配规则与上月相同以此类推；3成奖励积极健身者；2成平台提成；2成作为活动经费；

年卡管理：用于对接传统模式下的预售卡制度，可提供包月、季、半年、年、两年、三年、四年最高五年的单店期限内不限次数消费

月卡最低为评估价\*20

季卡最低为评估价\*54

半年卡最低为评估价\*96

年卡最低为评估价\*168

两年卡最低为评估价\*288

三年卡最低为评估价\*360

四年卡最低为评估价\*408

五年最低为评估价\*450

年卡消费规则：

年卡只能在提供年卡的店铺消费，年卡有效期内不限次数消费；

年卡剩余价值：年卡有效期大于一个月的存在剩余价值，当月失效或已失效的年卡不具有剩余价值，剩余价值=（（有效天数-30）/年卡购买天数）\*年卡购买价格，有效天数为计算当天离到期日所间隔的天数；

年卡购买后不允许退卡；

年卡销售店铺获取98%，平台获取2%；

转卡： 年卡可转让给他人在同店有限期内不限次数消费，转让规则为：

转让人提起转让申请，申请期间年卡属于锁定状态，此时，年卡消费天数不再累计，锁定期间转让人不可到店消费；

撤销转让：撤销转让则暂停期间停止计算的日期重新计算；

购买人购买处于锁定状态的年卡，支付年卡剩余价值90%的费用，此费用称为转让费用，购买人此时激活年卡，开始计算天数，同时购买人可在有限期内不限次同店铺消费；

转让期间，转让人可对年卡的剩余价值进行折扣处理，但最低折扣为剩余价值的80%；

转让费用的10%归店铺所有，5%归平台所有，5%用于填充活动经费，剩余80%返回到转让人账户；

一张年卡只能被转让一次

店铺团体课程排课若最低要求预订参与人数1人以上时，在课程开课前1小时若预订没达到人数则自动取消课程。

店铺团体课时间段为：

上午：10:30-11:20

下午：3:00-3:50、4:00-4:50、5:00-5:50

晚上：7:00-7:50、8:00-8:50

团体课费用分配：

1、店铺支付固定金额给教练，总金额为教练评估价90%；

2、店铺指定教练，需支付教练预定金，金额为教练评估价的10%，同时需教练接受，指定方可生效；

3、若有额外收费部分：店铺获取50%，教练获取20%，平台15%，促销经费15%；

4、店铺支付给教练的总金额（除开额外收费部分）不得超过课程开始前后半小时学员常规消费之和

5、团体课程费若需预定，预定费用为店铺常规消费价的20%，但总额不超过5元，若开课前一小时之后不能取消，一小时之前取消扣取40%，两小时前取消扣除20%，四小时前取消不扣费，预定费用（含退出预定）店铺获取60%，教练获取20%，平台10%，促销经费10%；

6、团体需预定，若在开课一小时前没有达到指定人数，则系统自动取消，同时退还预约费用；

7、对于没有指定教练的，教练可以主动认领，

场馆、场地如台球、拳击等按位置非共享订场服务

店铺设置可预约的场地

设置每小时收费标准，不能低于评估费用，不能高于评估费用的300%；

此种消费的消费结束后10分钟为场地保护期，不可预约该时间段；

用户预约：

1. 选择开始时间和时长：60分钟、90分钟、120分钟（95折）、150分钟、180分钟（9折）、240分钟（88折）
2. 选择场地，显示预约价格和总价；
3. 1和2可同时选；
4. 确认预约；
5. 到店消费支付尾款；

非预约直接到店消费：

1. 选择开始时间和时长：60分钟、90分钟、120分钟（95折）、150分钟、180分钟（9折）、240分钟（88折）
2. 选择场地，显示预约价格和总价；
3. 1和2可同时选；
4. 确认消费；

场地订场消费若用户约有私教，场地费用只应收实际场地费用的20%；

订场若需预定，预定费用为实际场地费用的20%，但总额不超过50元，订场开始前半小时内不能取消，订场开始前一小时内取消扣除20%，开始前两小时内取消扣除10%，两小时前取消不扣费，预定费用（含退出预定）店铺获取80%，平台10%，促销经费10%；

订场消费费用：店铺获取95%，平台获取2%，私教奖金池获取1%，促销基金池获取2%；

注意所有需预约或预订的消费，若用户进行了预订，总消费价格应为正常消费价的95%，以鼓励预订行为，尾款计算方式如：

团体预约支付常规消费价时：常规消费价\*95%-预约费用；

场地预订支付消费价时：（场地消费正常价\*95%）-预约费用；

每月一号结转上月生成的账单，每月二号生成账单报告；

店铺的所有收入，1%填充活动经费，1%平台提取；

奖金池包括私教奖金池和活动经费池：

私教奖金池来自于私教授课和懒惰消费积累，用于私教年终奖励；

活动经费池来自于私教授课、懒惰消费、店铺收入提成、年卡转让，可用于店铺促销、顾客折扣、免费体能测试、私教体验、健身比赛、健身达人等活动

账户管理：

银行账户：真实店铺银行账户，每月一号结算店铺收入时，将收入款项打入该账户；

账单管理：店铺收入账单流水；

月汇总账单：每月一号将上个月的账单流水汇总后，计入到月汇总账单中，之后根据该月汇总账单，将店铺应收账款打入银行账户中；

账单报告：统计分析店铺营收状况，近六个月营收曲线；