消费端详细设计

登录管理（社交账号）

账号绑定或关联管理

账户管理（充值管理、年卡管理、年假管理、账单管理、退款管理）

真实会员头像管理

店铺管理（店铺搜索、店铺详情查看、店铺关注、店铺评价）

私教服务消费管理（技术指导课、特色课程课、锻炼计划服务、饮食计划服务、体验服务、体能测试服务、预约管理）

评价管理

用户评级管理（略）

社区管理（消费群体健身成长分享、饮食搭配知识、专业技能学习、广告，社区管理内容不宜过多，可以专门做一款APP）（略）

动友交友（略）

用户行为管理（略）

体能恢复（略）

登录管理：当用户进行充值、消费、预约、查看账单等操作时，必须进行登录验证管理

通过社交账号（微信、支付宝、QQ、手机号）进行平台登录，获取社交账号open\_id，社交账号昵称，如果用户初次登录，需自动注册平台消费用户信息，并生成平台用户唯一id，该id用于平台用户行为的唯一标志；

账号绑定或关联管理：

绑定微信、支付宝、QQ时，需进行相应的社交平台登录认证进行绑定；

绑定手机号，需发送手机验证码进行验证确认方可绑定；

绑定操作时，被绑定的账号若已在平台注册使用，则需将平台上被绑定账号下的用户行为数据迁移到发起绑定的账号下面，并且被绑定社交账号挂到发起绑定的平台消费用户信息下，也即以后被绑定账号发生的用户行为都属于发起绑定的账号的行为；

账户管理（充值管理、团购私教课、年卡管理、年假管理、账单管理、退款管理）

充值管理

充值分为常规消费充值和私教消费充值

常规充值充值金额为：200、300、500或大于200的整元金额

常规充值可用于按次消费、购买年卡

常规消费：

会员从未消费过或者办理暂停消费后的状态称为预备消费状态，从预备消费状态到店消费时自动激活消费，此时的状态称为激活消费状态，消费比例为100%。

在激活消费状态期间，距上次消费两2天内若没有再次消费，则每两天消费比例上调10%，以此类推直到120%，达到120%后，若没有继续消费，每天扣除2元消费金，此规则称之为懒惰惩罚，当常规账户金额为0时，自动暂停消费，变为预备消费状态。若距离上次消费距2天内再次消费，每次消费消费比例降低10%直到80%，在每个季度末，将对保持良好健身习惯的用户给予奖励；

消费金额为消费比例乘以店铺按次消费价格

暂停激活消费状态：若长时间不进行消费，可办理暂停消费服务，办理后，消费状态变为预备消费状态。办理暂停需扣除10元服务费。

国家法定节假日和会员办理休年假期间，不进行懒惰惩罚。

常规充值金额也可以用于购买特定店铺的年卡。

私教消费充值（合并到常规消费充值中）

私教消费充值金额为：200、500、1000、2000、5000或大于200的整数元金额

私教消费可进行私教技术课程预约、特色课程预约、健身计划购买、健身饮食计划购买、体能测试购买等服务；

充值促销：常规消费和私教消费都可进行充值促销活动，活动方式可以是：

充值满送体验卡（单次健身、私教课程、体能测试）

充值满送金额（消费时，赠送金额和设定的充值金额按金额比例扣减）

充值折扣（充值时只需支付折扣后的费用便可得到充值金额）

上述促销费用从平台促销金额池支付，回收可能包括：

设定期限的消费在过期后进行回收；

退费导致奖励失效的进行回收；

常规充值金额可退费，退费需收20%的手续费；

充值支持微信、支付宝、网银、QQ

团购私教课：团购私教课可进行优惠，优惠规则如下：

团购10节赠送1节；

团购19节赠送2节；

团购28节赠送3节；

团购37节赠送4节；

团购46节赠送5节；

团购55节赠送6节；

团购时，预付团购节数的课程费，每节预付课时费由平台设定，赠送的课程由促销基金池垫付；

消费时，根据预约的教练课时费用的高低进行多退少补；

优先消费团购的课时费，团购课时费消费完成后，再消费赠送的课程，赠送的课时最高消费金额为团购课时消费的平均金额，若超过该平均金额，需用户补足差额。

团购卡不可退

年卡管理

进行店铺年卡的购买、转让等操作，购买、使用及转让规则见店铺管理中的年卡管理；

年卡每积累180天的会员可免费暂停已激活常规消费的服务一次。

年假管理

平台会员每年有10天年假，当常规消费处于激活消费状态时，若会员有要事无法参加健身，可以使用年假，使用年假的天不会进行懒惰惩罚，年假可在当月补假。

账单管理

对会员的每笔充值消费金额进行记录，并且会员可查看历史充值消费记录；

退款管理

对于账户余额（常规消费余额、私教消费余额）可进行退款，退款收取20%的手续费。

真实会员头像管理：在用户进行消费时，需验证用户的真实性，规则：

验证时，若用户头像不存在，则需拍照上传真实头像；

用户头像三年过期，过期后需重新上传验证；

头像拍照上传后期需接入一些技术验证真实性的手段；

店铺管理（店铺搜索、店铺详情查看、店铺关注）

店铺搜索：列表展示（附近的店铺、关注的店铺、条件搜索店铺），列表展示等级、平台推荐指数（不推荐显示）、常规消费价格（不推荐显示）、当前热度；

店铺详情查看：基础信息、评价信息、教练等；

列表和详情界面上可关注店铺；

店铺常规消费

扫描店铺唯一二维码，界面下载用户头像，店员点击确认用户，展示消费金额，用户点击确认消费，生成消费账单；

若没有头像，弹出请先拍照上传头像，点击确定后拍照上传，完成后提示重新进行店铺常规消费流程；

店员不能确认用户，则终止消费，并进行后台记录；

消费金额不足提示进入充值流程；

私教服务消费管理（关注教练、技术指导课、特色课程课、锻炼计划服务、饮食计划服务、体验服务、体能测试服务、预约管理、投诉管理）

技术指导课、特色课程课，属于预约消费，有两种方式：

1. 首先选择店铺（根据关注的店铺、附近的店铺、搜索店铺），选择店铺后展示店铺详情（含店铺等级、单词消费价格、评价等等），根据选择的店铺获取能服务所选择店铺的教练（可根据选择的服务时间段过滤教练），选择一个教练，然后选择最终时间段和最终店铺；
2. 选择预约时间段，选择关注的教练或附近的教练（根据选择的时间段过滤教练），选择教练服务的店铺；
3. 搜索关注的教练或附近的教练，展示教练详情（含教练评价、等级等）及教练可服务的时间段，选择时间段和选择店铺；

提交预约，展示预约金额，确认预约，将私教充值余额的相应金额进行冻结

订单需提前8小时预约，最多预约未来7天内的课程，每天至多预约一节课；

预约取消：订单预约后一小时内取消退还所有金额，48小时前取消退换所有消费金额，48-36小时前取消扣除2%金额，36-24小时前取消扣除5%，24-12小时前取消扣除10%，12-6小时前取消扣除20%，6-3小时前取消扣除30%，3-1小时前取消扣除50%，1小时内不允许取消。

取消预约扣除的金额75%归教练所有，10%归店铺所有，5%归平台所有，5%填充私教奖励基金池，5%填充促销基金池。

关注教练：可以对上过课的教练进行关注

健身计划服务：

按天（次）的计划计费，一天（次）的计划费用为该教练评估价值的10%，最低20元，最高50元；

费用的80%归教练所有，平台获得20%；

学员每完成一次私教课，可积累三次购买锻炼计划的机会；

只能向上过课的私教购买服务；

每个健身计划都需要选择授课教练，默认选择评价最好的一个教练，若没有评价，选择最近的一个教练；

健身计划购买后，教练将在12小时内完成第一份健身计划并推送给用户，若没有完成，则每隔12小时会根据情况对用户进行补偿。

若12小时后教练没有完成健身计划，用户可无责取消购买；

可查看曾经的健身计划；

饮食计划服务（合并到健身计划中）：可以向上过课的教练购买饮食计划服务，按天的饮食计划计费，一天的费用为该教练评估值的2%，最低4元，最高10元；

费用的80%归教练所有，平台获得不超过20%；

体验服务：

新用户赠送一节体验课；

每个用户每年平台赠送1-3次私教体验服务（平均每4个月一次）；

每节体验课程价值为每节团购课的价值，若用户预约的体验私教高于该价值，需自己补足差额；

体验课预约后不可退订；

体验课成本30%由店铺承担，25%由教练承担，5%由教练奖金池承担，40%由促销奖金池承担；

一个教练一个月最多16节体验课；

体能测试服务

体能测试按次收费，一次5元；

店铺获取其中40%，教练获取60%；

用户每常规消费600元赠送一次体能测试，由促销基金池承担；

用户每8节私教课赠送一节体能测试；

新用户赠送一次体能测试；

每年赠送两次体能测试；

体能测试需预约，只能预约教练的闲置时间段；

投诉管理（略）

评价管理（针对账单上面的店铺和私教评价）

对店铺打分和评价

对教练打分和评价