店铺详细设计

店铺注册登陆

店铺信息设置：

基本信息认证审核修改

店铺服务

共享场地

图片管理

运营管理

团体课程排课

服务管理

会员卡管理

用户关注

用户评价

账单管理

账单结算银行卡设置

单次消费

会员卡消费

全城通消费

账单汇总（月度、年度、总计）

Dashboard（工作台）

店铺关注度、环境评级、用户评价、店铺二维码

当前热度、当天消费数量

按小时用户流量图表

用户消费确认列表

促销管理（略）

广告管理（略）

设备设施管理（略）

营业成本管理（略）

开店管理（略）

店铺注册登陆：

账号、密码、验证码注册

账号、密码登陆

店铺基本信息设置

基本信息认证审核修改：

提交店铺申请：店铺名称、店铺坐标、店铺地址、电话、店长、店长电话、营业开始时间、营业结束时间、面积、是否连锁、是否洗浴、桑拿、新风、体能测试

店铺审核：后台系统审核，主要是店铺的真实性

询价：店铺提交门店期望价-后台根据服务、店铺环境、店铺地址等设置门店基础价

营业（可重新填写基本信息），可在基础价一定范围内设置门店实际价格

店铺服务

服务按使用场景分为：

是否支持场地共享（1-只支持场地共享，2-不支持场地共享，3-可支持、可不支持，店铺决定）：

支持，则需设置订场单价（每小时），且可直接上传服务图片；

不支持，则需添加场地，并且每个场地可上传图片

是否支持团体：1-支持，2-不支持

共享场地：主要用于团体课程

图片管理：店铺封面和店铺环境图片

运营管理

团体课程排课：支持按天、周、月为周期的排课

服务管理：服务启停

会员卡管理：会员卡启停几会员卡绑定服务

用户关注：展示关注自己店铺的用户列表

用户评价：展示用户对店铺的评价，以及对评价的回复

账单管理

账单结算银行卡设置：

用于将门店收入结算到该门店银行卡中，需要严格验证该卡的真实性和正确性，绑定银行卡手机号，修改银行卡需先通过绑定的手机号进行验证码验证，再提起修改申请，经审核后修改申请生效。初次可通过门店合约中约定的银行卡号为准。

按次消费（含消费确认）

用户在门店中按次消费流水

会员卡消费（含消费确认）

全城通消费（含消费确认）

账单汇总（月度、年度、总计）针对各种消费收益的汇总

Dashboard（工作台）

店铺关注度、环境评级、用户评价、店铺二维码

当前热度、当天消费数量

按小时用户流量图表

用户消费确认列表：用户到店消费队列列表，含头像、消费类型、到店时间等

促销管理（略）

广告管理（略）

设备设施管理（略）

营业成本管理（略）

开店管理（略）

附加一些解释

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；