

爱流量APP产品体验

ANDROID3.3

目录

1. 产品概述
2. 业务逻辑
3. 产品分析
4. 总结

产品概述

产品定位

中国移动全网流量交易平台

产品介绍

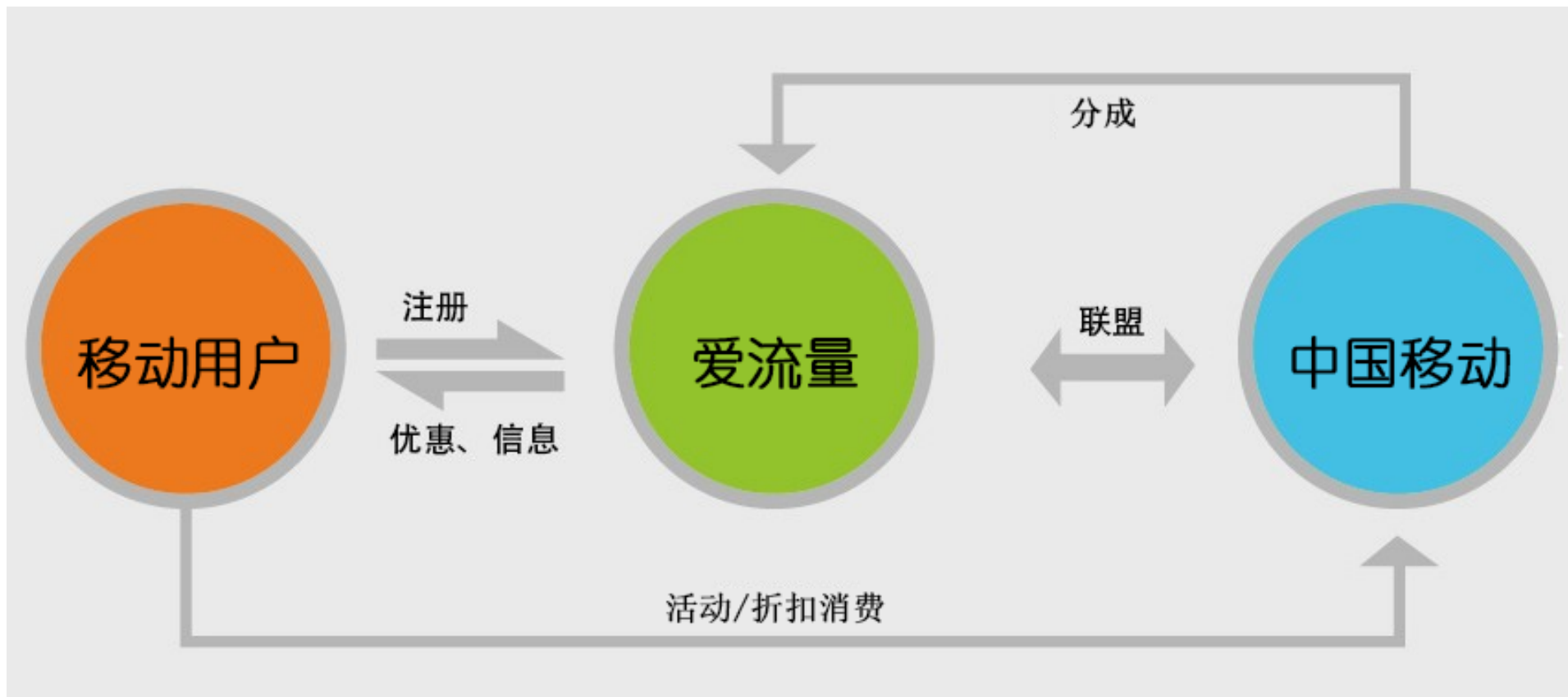
中国移动流量交易平台提供。面向用户不定期发布免费赚流量红包的活动，同时提供流量的购买、转赠、发红包和充入手机等服务。

爱流量上面的流量账户与手机的流量账户是独立的，若要使用爱流量上面的流量服务，需要提前充值或赚取流量，然后通过爱流量给手机账户进行充值，并且通过爱流量充值到手机账户中的流量仅当月有效。

目标用户

全国使用中国移动卡上网，有手机流量使用需求的用户

业务逻辑



产品分析

功能模块

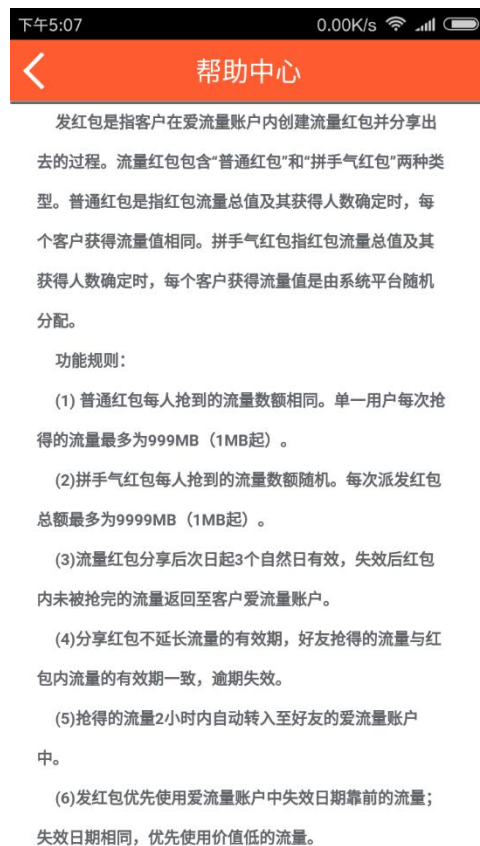


发红包

发红包

- 普通红包
- 拼手气红包

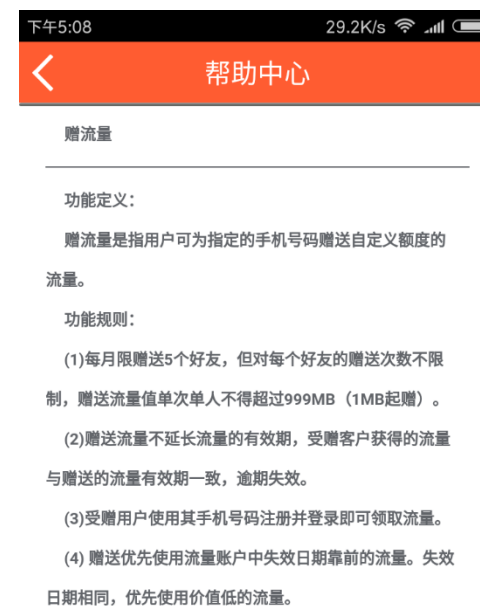
流量红包只能
发全网流量
爱流量用户才
能领取红包



赠流量

赠流量

- 仅全网流量支持赠送
- 看选应用内添加的好友或通讯录好友



充入手机

充入手机

将爱流量内可用流量
兑换为手机账户
可使用流量，最低
兑换**100M**起

目前仅能给自己手机
进行兑换充值

下午5:250.25K/s

充入手机充入规则

充入号码 15011221992

充入流量值

140M	150M	160M	170M
180M	190M	200M	300M

☒ 支付密码

☐ 短信密码

请输入6位数字支付密码

确定

温馨提示：点击右上角查看充入手机详细规则

下午5:090.21K/s

帮助中心

业务规则：

(1)目前流量资费标准为10元/100MB，客户可选择或输入100MB整数倍进行购买。

(2)平台仅提供客户向本人手机通信账户充值服务，暂不提供向他人手机通信账户充值服务。

(3)全网流量交易平台流量向手机通信账户充值的最低额度为100MB，平台设有17档充值额度
100MB/110MB/120MB/130MB/140MB/150MB/160MB/170MB/180MB/190MB/200MB/300MB/400MB/500MB/700MB/1GB/2GB，单一客户每月每种充值额度仅限充值10次。

(4)充入客户手机的流量分全网流量和省内流量。全网流量与省内流量可组合充入手机使用。充入手机优先使用客户爱流量账户中失效日期靠前的流量，流量失效日期相同的，优先使用省内流量；若失效日期相同，优先使用价值高的流量。

(5)自客户发起充入手机起，24小时内完成流量充入客户手机通信账户，若72小时内流量未成功充入客户手机通信账户，则为充入失败，客户可通过“爱流量”公众号

下午5:090.10K/s

帮助中心

度为100MB，平台设有17档充值额度
100MB/110MB/120MB/130MB/140MB/150MB/160MB/170MB/180MB/190MB/200MB/300MB/400MB/500MB/700MB/1GB/2GB，单一客户每月每种充值额度仅限充值10次。

(4)充入客户手机的流量分全网流量和省内流量。全网流量与省内流量可组合充入手机使用。充入手机优先使用客户爱流量账户中失效日期靠前的流量，流量失效日期相同的，优先使用省内流量；若失效日期相同，优先使用价值高的流量。

(5)自客户发起充入手机起，24小时内完成流量充入客户手机通信账户，若72小时内流量未成功充入客户手机通信账户，则为充入失败，客户可通过“爱流量”公众号(aill139)或下载“爱流量”客户端单明细查询。

(6)充入手机通信账户的流量仅在中国大陆使用（不含港澳台地区），数据流量包括2G/3G/4G流量，不包括WLAN。充入手机通信账户的流量有效期与客户手机通信账户的账期一致。

买流量

买流量

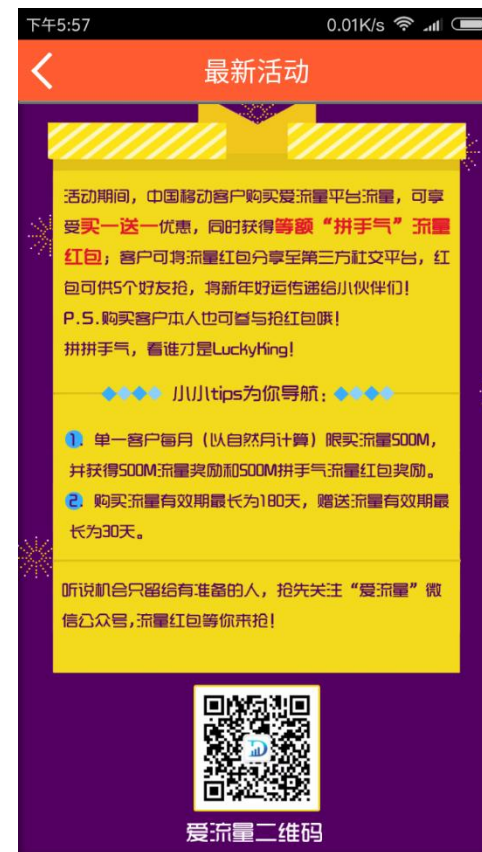
- 支持可选流量套餐以及自定义流量套餐
- 购入的流量属于全网流量
- 支持三种支付方式：微信、支付宝、和包



流量抢不停

流量抢不停

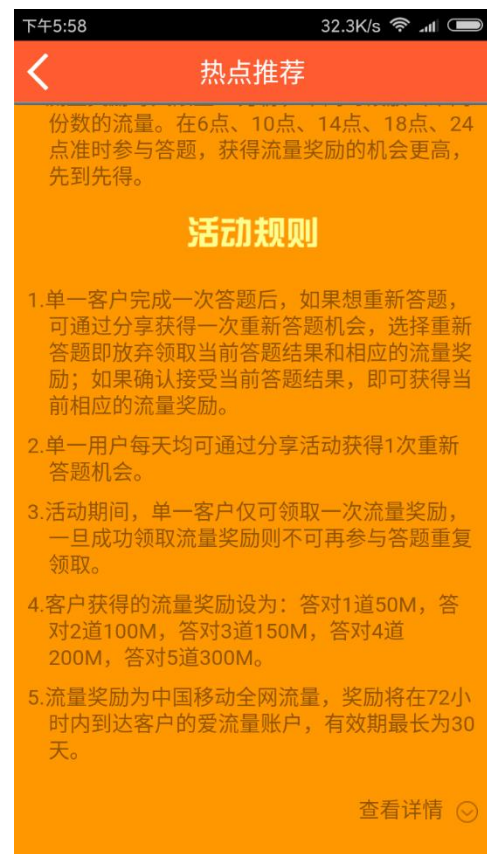
- 促销活动
- 买一赠一
- 再赠等额流量红包



答题赠流量

答题赠流量

- 固定时间内有份数限制



刮刮乐

刮刮乐

使用爱流量里面的流量进行抽奖，奖品同样是流量



运营推广

运营

微博：官方微博号《爱流量》

微信：微信里面集成了产品上的主要功能和部分活动

功能特点

服务

- 可将流量以红包形式分享到第三方平台，2种方式普通流量红包、随机流量红包
- 可赠送爱流量账户内流量给应用内或应用外好友
- 手机流量充值（仅能给自己充值）
- 爱流量平台提供用户选择购买指定流量或自定义流量用于充值手机流量或参与活动等。

活动

- 流量促销
- 答题赠流量
- 刮奖赚流量

导流

- 下载免流、抽奖(联合促销)
- 给其他网站导流(推广链接)

总结

爱流量主要是依托线上的流量产品，进行一系列的促销、活动、返利等，流量不能直接使用，类似于积分，用户可以通过爱流量账户上面的流量兑换手机账户上面的流量，目前仅能给自己的手机账户充值，这样做可能是出于盈利的角度考虑进行的设计，但对于用户来讲，充值流量这个基本需求通过爱流量变为了间接的过程，这在操作上就少了便利，现在爱流量的流量套餐相比官方推出的套餐还有优势，一旦价格上没了优势，同时又减少了用户的充值效率，这样就会产生问题。

ps: 目前还是属于运营商关于流量上的业务，局限性还比较强，还得多学习~~

Thanks
