|  |  |
| --- | --- |
| 作者 | 芶凌 |
| 版本 | V1.0 |
| 时间 | 2018-04-18 |

友家智健系统

需求说明书

[1. 背景 4](#_Toc1442770267)

[2. 目的 4](#_Toc49076946)

[3. 角色 5](#_Toc1145112307)

[4. 用户需求/平板需求 5](#_Toc966019901)

[1) 客户档案 5](#_Toc1075167851)

[2) 项目信息 6](#_Toc1354014494)

[3) 套餐信息 6](#_Toc1306458593)

[4) 会员卡 6](#_Toc1254750009)

[5) 教练介绍 6](#_Toc986271756)

[6) 课程安排 6](#_Toc623284249)

[7) 报表系统 6](#_Toc380096092)

[8) 基础信息 7](#_Toc1128710767)

[5. 客户需求/自助需求 7](#_Toc1446226132)

[1) 档案 7](#_Toc1416410129)

[2) 预约 7](#_Toc1249654292)

[3) 办理 7](#_Toc564423339)

[4) 个人 7](#_Toc1656435919)

[6. 管理需求 8](#_Toc1164541320)

[1) 用户管理 8](#_Toc2104329865)

[2) 用户功能 8](#_Toc753281071)

[3) 用户客户 8](#_Toc1802637831)

[7. 功能分解 8](#_Toc632618143)

[1) 用户中心 8](#_Toc295043523)

[2) 客户中心 9](#_Toc512625026)

[3) 管理中心 9](#_Toc1999000302)

[8. 流程说明 9](#_Toc511835505)

# 背景

绝大多数，99%健身房常用功能为客户档案、会员卡管理等少数功能模块。市面上软件多臃肿、步凑复杂、可用性底、易用性差、价格不菲、且只做为内部系统。

需要客服人员在店、需要销售做传单式的撒网销售，客户群体不集中，非意向客户。需要财务人员核算员工考勤、业绩提现，每日报表生成等操作。人力成本居高不下。

监控远程无法调用，设备状态需要人为管理。

客户无法使用现代化网络平台了解健身的意义、不能自助办理私教、不能自助办理各类会员套餐卡、不能在线预约教练、不能明确了解健身房课程、不能明确个人身体目前状态、更不能了解个人有效期等信息、需要持卡或指纹或客服识别才能进入。

# 目的

为了解决上述问题，本系统旨在消除健身房一切有可能的人力成本，让客户能自主选择、预约会员卡套餐、教练以及健身时间。

自动考勤，自动生成财务报表，自动核算工资，自动分析经营状况。

使用现代网络在线认证，人脸识别入场，智能提醒课程，在线客服等手段实现健身房的全自动运营。

使用现代网络在线获取有效客户资源，了解客户需求，制定客户健身方案。 实现健身房的一健加盟，联锁店经营，客户自主选择就近健身的目的。

年终生成个人本年度健身情况分析，未来健身方向。

未来甚至形成健身圈等等。

# 角色

文档面向需求人员，开发人员，项目经理。使用闸机与人脸识别或指纹自动识别与4g网络实现自动入店与员工考勤，监控等动作。全程使用PHP+MYCAT+SAAS技术方案。

管理：运营系统，SAAS系统

用户：健身房，向SAAS中心注册，由SAAS部属设备

客户：健身房客户(手机，网络终端)，使用SAAS中心提供的在线工具与用户关联

中心：SAAS中心，发行用户设备，SAAS软件，客户终端软件

平板：用户平板管理平台，由SAAS提供客户端软件，增值服务

自助：用户自助系统，由SAAS提供客户端软件，增值服务

# 用户需求/平板需求

## 客户档案

基础信息与包含人脸识别或指纹识别或可同时兼备。

新档案限时折扣信息。

新档案订购后会关联客户所办理的各类项目，套餐，会员卡等信息，并生成年终个人健身分析。

当新档案限时折扣与订购折扣信息相冲突时以最底折扣信息为准。

## 项目信息

目的、适合人群、课时、价格、使用器材等详情说明。

## 套餐信息

几个项目的整合、属于自定义项目的一种。

## 会员卡

各类会员卡(年、季、月VIP卡)的介绍，会员卡包含一些项目课时，价格。

## 教练介绍

教练个人信息、涉及课程说明、人气情况。

## 课程安排

由用户排班定义提醒时间，课程时间、地点、人数、教练。

## 报表系统

用户日报：今日新客户，新到店人数，新办理各类卡情况，新办理套餐情况，旧客户到店消费情况，旧客户新办理业务情况

用户月报：月客户增长数，月办理各类卡情况，月到店人数，带店人数、项目人数曲线路，分析项目套餐各类卡的受欢迎度，月收入总数

工资月报：员工考勤情况，教练月工作情况，员工售卡情况

## 基础信息

员工信息、权限信息、设备信息、语音功能(指定各类语音信息，用于店面时间自动语音播报)、提醒设置

# 客户需求/自助需求

## 档案

客户进行个人信息注册与认证。注册后不购买任何产品无法进入健身房，一旦购买可进入健身房。

## 预约

客户可预约教练，课程。并根据用户设备的提醒时间进行设置。

## 办理

客户浏览用户设置的教练，项目，套餐，课程，会员卡，并在线办理或点评。

## 个人

个人信息变更(不包含认证信息)，预约管理，订购查询。

# 管理需求

## 用户管理

管理用户信息，合作信息，利益分成比例。

## 用户功能

按年续费提供统一的绝大多数基础功能，并可按年购买系统软件高级功能，例如报表，项目人气分析报表等。

## 用户客户

仅可查询用户客户所有信息，包含订购等信息。

# 功能分解

## 用户中心

基础信息->员工信息 权限信息 设备信息 语音信息 提醒设置

项目信息->项目管理 新增项目 编辑项目

套餐信息->套餐管理 新增套餐 编辑套餐

课程设置->按月设置 按周设置

会员卡->会员卡设置 会员卡信息

报表中心->销售日报 销售月报 员工日报 员工月报 会员卡日报 会员卡月报 套餐日报 套餐月服 综合报表

开通功能与用户在管理中心注册有关

## 客户中心

个人中心->档案 已购买 已完成 已预约 消息 设置(可关闭提醒)

预约办理->教练 项目 课程 VIP

## 管理中心

用户管理->用户信息 新增用户(包含分帐信息)

用户购买->用户功能 新购功能

客户中心->客户信息 客户订购信息 客户参与信息 客户统计

财务中心->分帐报表

# 流程说明

用户：按年购买->管理中心 用户功能->用户完善用户端所有信息->客户浏览订购用户产品->用户到店消费

管理：注册用户信息->根据用户购买开放功能，查询用户客户情况，生成分帐报表