婉约旅居线上应用业务梳理(过渡版--基于扫码付)

**一、旅居资源管理业务**

1、旅居基地资源及其详情展示业务

主要操作者为消费者用户。为用户浏览、搜索、查找各地旅居基地 、查看某旅居基地介绍、房源信息、下单接入口等作支撑。

2、旅居基地资源管理业务

新旅居基地发布、更新旅居基地实时房源数据、价格等信息。

3、旅居基地广告管理业务

管理广告位置上显示的内容。如，热门推荐的、新发布的和高优惠的旅居基地。(涉及广告竞标业务)

**二、婉约管家业务**

1、线下团购业务

通过获取用户的地理位置，计算匹配后告之距离用户最近的一个婉约社区地址，通知用户前往线下办理团购。

2、社区管家与基地管家对接业务

对出团信息对接。基本信息如人数，各人员资料，备注信息。做到精准交接，有源可溯，对团友有效集中管理。

3、线下核对支付业务(对应第五点支付管理业务-对接方案1)

非团购且通过线上支付的用户在费用支付完成后，会在其注册的手机号码中获取核对码。该核对码作为用户入住旅居基地的凭证。

4、线下支付业务(对应第五点支付管理业务-对接方案2)

非团购且通过线上预约的用户在入住旅居基地时，提供预约号核对，并扫描‘扫码付‘的二维码进行支付费用。并根据具体各基地的情况收取相关押金等(具体由各旅居基地说明并对用户公示)。

**三、用户管理业务**

1、用户注册/登陆管理。

用户通过手机号进行注册。每次登陆通过验证码进行验证，不设立密码项。

1. 用户备注信息管理。

针对个人用户设立备注项，如用户的一些生活习惯注意事项，甚至过敏信息等。这是出团时，两地管家进行交接时，需要特别注意的地方。

**四、订单管理业务**

1、散客用户下单业务

填写订单信息(如个人信息、备注信息)，线上支付(支付管理业务：对接方案一)，填写优惠券(支付对接方案一)、短信确认下单成功。

1. 团购下单业务

团购信息作为团购下单入口。用户找附近婉约社区进行团购报名。需要婉约管家填写团友的基本信息，收款等操作。满团或者到截止时间，将资料交接到基地管家手中。具体出团信息，应该通过系统再次发送到团友手机进行提醒。

3、取消订单业务(如使用支付对接方案一，需支持退款)

手动取消时机：

\* 已经成功确认的单，在活动开始前一段时间不接受取消订单。

\* 填写订单时，可以退出填写，取消订单

\* 支付过程中，可以取消订单

自动取消情形：

\* 线上支付需要限定时间内支付，否则自动取消订单

**五、支付管理业务**

1、支付业务(与扫码付的两种对接方案)

1）需要‘扫码付‘非常配合，提供调用接口。实现线上支付功能，线下支付押金与续费等

2）基本不需要调用扫码付接口。扫码付只作为收付款的工具。线上实现预约功能。线下进行支付。

2、退款业务(只有线上支付方案中考虑)

**六、基地分润管理业务**

思路：定期结算。打印对账单，统计收益情况

1. **推广思路**

公众号、微信活动、二维码、广告 多类型入口

1. **多终端规划**

1、用户端：适应移动、pc设备的浏览器应用、手机短信(订单信息)

2、管家：旅居后台管理系统(浏览器应用或者桌面应用)

3、基地商户：扫码付系统、旅居后台商户系统(浏览器应用或者桌面应用)

1. **备注说明**
2. 浏览器应用：如‘智慧社区’系统(pc端)，用户扫码进入的‘婉约便利店’(移动端)
3. 桌面应用：安装到计算机操作系统中的可执行应用，如QQ、电脑版的微信等