Xxxx

本企业旨在整合消费市场的商铺、消费者、推广者资源。为商铺提供廉价的客户资源，通过数据分析为商铺进行精准营销，结合系统平台为商户提供高效的营业模式。为消费者提供丰富的消费选择及优惠选择。为消费者及志向通过零碎时间赚取金额的用户提供机会。使得商铺选择、美食优劣区分、客户选择、及用户赚取额外金钱一体化。

系统背景

目前餐饮商店两种状态（无人，人多），无人的需要推广得到客源，有人的需要合理的排队机制，很多人都是拿着普通号码等待很长时间，也不敢离开。现今国内经济转型速度过快，大部分人无法适应经济结构的调整，收入与生活支出得不到平衡，需要更多的获取金钱途径。同时经济转型的空隙之间存在很多不法勾当，造成用户既想赚钱，但又担心受骗上当，因此，只有熟人才可以信任。

可行性分析

模式可行性分析：

依托愿意兼职的大学生打开每个城市的市场，可以在一个区域录入一个学生A成为平台商务合作者，拉取更多商务合作者，设定每个被拉取的商务合作者在第一次提现时奖励A（5元）一定奖励。商务合作者录入店铺后，店铺支付平台费用一年内进行比例提成。

商铺对来商铺消费的用户可以录入为商铺合作伙伴，每拉取一个消费者奖励商铺合作伙伴（奖励金由商铺自行设定），每拉取的一单需要给平台1元费用

商铺合作伙伴向他人推荐商铺口碑及美食优劣，被推荐人扫码（推荐人的推荐码）到页面进行推荐码输入得到推荐券，用户消费时展示界面（核销二维码，或者商户输入核销码）进行有效消费确认。

风险管控可行性分析：

商户为了减少成本会避免录入有效消费，录入商户需要告知商户切勿如此操作，减少有效订单录入会使得推广者得不到应用的利益会降低推广力度。被推广者是推广者的熟人，在有共同分成的情况下会主动要求服务员输核销码进行有效订单录入。商铺进行漏单只会减少被推广的客源，可以进行消费者评论功能从而达到督促目的。

推广者及用户进系统，均送出10元奖励金，但首次提现必须满50元，即达到刺激用户推广的目的，也做到风险控制

微信一旦封h5页面，页面添加在微信体系时弹出浏览器打开，手机号登录，新增一个提现页面在微信体系中能访问且未被封的域名使得微信号和手机号得到绑定，无法提现的不进行提现页提示，减少被发现两者之间的关联从而降低被封的风险。为防止微信封h5，用户的业务单确认，不能完全交给二维码，有时需要类似淘宝的分享链接（字母码）引导业务

用户使用行为分析：

现今社会是快节奏生活，用户都不愿意花时间浪费在等待上，系统提供用户线上排队，减少用户的等待时间。通过公众号及二维码等入口进入到系统，当用户单纯的消费，可以通过浏览器进入，微信扫码进入为了方便提现，系统增加收藏等功能，更加方便记录用户的喜好。

平台提供商户的功能有：

1.发放代金卷，由商铺合作者推广分发。

2.精准营销，后台查看消费较多人员，商户通过平台联系该用户加入合作者阵营，

3.广告推广，同城搜索进入首页，展示商家信息。

4排队服务，商户在后台进入排队系统，用户远程选择商铺进行查看队伍数量，通过数据分析号码前进时间差计算用户排队多久，使得用户可以不用长时间等待

商铺客户收集及客户主动推广预方案

拉取商铺成为系统使用者（可前期免费，适合后再付之前的使用费）

商铺主动拉取客户成为商铺合作伙伴，每拉取一单给客户佣金。系统提供商铺选择消费者自由加入合作者或商铺指定合作者功能，尽量尊重商铺的选择意愿。

成为合作伙伴（合作伙伴要手机号，方便后续脱离微信体系）可以享受n（商家自行设置）折消费权益，商家可以中断合作关系（产生运营数据给商家，查看合作伙伴的折扣消费及拉取用户的对比数据）

商户信用体系，系统排名（排名权重为平台交易量和信用分），推广者可以查看信用，商户按时缴纳在系统中产生的平台费和合作者费用时进行信用分增加，缴费期限为5日，过期禁止系统关键功能并减少信用分。

思考和注意重点：

1、需要注意如何让商户对平台提供的流量买单

2、发展细节：注意合作者和商家的利益

3、用户成为商铺合作者分享利益拉取用户，但往往熟人之间分享会存在一定压力，系统可提供分享者设置利润共享，让分享者和被消费者按比例分成。使得分享者无压力分享。（需求和人性的探索）

4、商务合作者的用户拉取商铺为系统成员可以比例提成，提成范围为商铺非广告支付金额，原则上是只提成有效交易的平台受益（商务合作管理者有效期1年）

5、月收入未到达5万前绝对不能考虑团队建设

各环节的利益思考:

商务合作者B：拉取下一个商务合作者A，这这个商务合作者A提现时奖励商务合作者B一定奖金。拉取商品进入平台，商品向平台缴纳的费用按比例提成一年。

商铺：为商铺带来廉价流量。桥接商铺和合作者关系。提供商铺线上线下一体的排队机制。提供商铺大数据分析报告从而帮助商铺更好的选择合作伙伴、营销方式、线上线下推广模式。提供商铺线上代金券发放。

商铺合作者：空闲时间赚钱利益，将好的产品等分享给身边的人共同分享共同得利，

消费者：提供线上排队机制，节省时间，通过朋友分享得到更好的选择，并可能从朋友的分享中得到分利，可以方便的得到并保留代金券。

发展步骤：

注册公司

公众号，H5依托微信发展，web管理系统

小程序上线提供完善的服务，公众号运营规划（规划app，脱离微信体系）

App，小程序，H5全面运营，开启APP广告位运营--后期广告位同城竞标

招募工作人员进行区域拓展--发布合作者跨区域拉取商户合作的旅游计划