**搜索页面**

**杨承禹医美消费指南 ----整形美容**

**咨询三级分享成交奖励系统专业APP**

**平台系统只接受精品医生 拒绝粗制滥造**

**分享成交奖励规则**

登录平台系统的所有人经过实名注册，成为会员后，均有邀请好友加入平台获得奖励的权利。其中消费者积极发布日记照片，用案例说话，可能更容易使得分享链接发布后，促成被邀请好友成功完成平台上消费成交，从而获得奖励。

分享成交奖励系统是三代分享，均有奖励，消费者稍作努力就可以将花掉的手术费用挣回来，对于钱不是很宽裕的人来说，可以说是一种“免费”做美容手术的途径。

平台提供分享码，平台注册者必须分享这些分享码到自己的微信的朋友圈或微信好友、微博或QQ上的好友，你的好友点击这些分享码进入平台（注意不要点错，点在推荐码上），可以观看到平台的展示内容，如果进行注册，并进行消费，才是有效的消费，平台系统会将其消费额度自动挂在你的名下。同样，你分享的好友成交后按照上述方式发展的好友，会被挂在你的第二代好友的名下，以此类推，最多可有三代好友使你受益。注意，没有通过分享码进入平台消费的，平台无法分辨与你是否有关，则判定其消费与你无关，即使是你告诉她来平台的也无效。只要你广泛转发分享码，并不断被朋友转发，即使在你完全不知情的情况下，看到分享码并登陆平台进行消费的成交额，系统也会自动记录在你的账下。如果是直接促成的好友消费，可将分享码直接推送到好友的个人微信上，好友通过点击分享码进入平台消费即为有效消费。平台系统是认码不认人的。

分享成交的第一代成交额的15%将作为奖励，分发给分享者；分享成交的第二代成交额的8%将作为奖励，分发给分享者；分享成交的第三代成交额的4%，将作为奖励，分发给分享者。平台系统会自动将三代好友的消费记录统计在你的名下，从第四代起，以后的任何消费均与你无关。

分享好友成功消费后，平台系统会自动记录，并将奖励款存入你的钱包里。成功消费，需要完成全款的缴纳后，医生后台予以确认，才能确定完成订单。

邀请好友明细，可以到“我的-显示-邀请好友”中查看。分享成交情况及明细，可以到“我的-显示-分享消费人数和分享消费金额”中查看，奖励收入明细，请到“我的-显示-钱包”中查看。

**发布日记奖励规则**

**日记使用方法**

1. 术前，提出申请并同意本规则，即可获得日记照片显示空间。申请按钮在账户“我的-显示-日记”里。
2. 更新展示照片的要求，**术前照片**术前心情、**术后当天**、术后次日、**术后5-10天**、术后15天、**术后一个月**、**术后三个月**、**术后6个月**及术后12个月的照片及心情评论。其中加重颜色的6个时间照片为必须，其余可自由选择。照片要求：一次发布的为一组，一组照片4-6张，全脸或手术部位特写的正面，侧面，或斜侧面（有的部位还需要下面，如鼻子）的照片，其中以正面为主，每个时间段都有相对应的体位照片，以便对照效果。对于术后照片除了体位要求，还尽可能美观一些，可以是生活照，艺术照，自拍照等，照片要清晰。
3. 更新说明文字要求：要填好常规项目，包括手术时间、手术医生、手术项目、手术价格和手术医院。每次内容最好不少于100字，写出本人真实的手术心理历程，手术的过程、效果、医院医生的点评、医院环境、服务态度、手术对自己生活的影响，及一些术后护理方面经验的分享，术后推荐好友关注平台APP或推荐好友来做手术等，空洞文字可能不会被**审核**通过。另外所写内容应为本人真实经历，不得抄袭，如果被证实有抄袭行为，将永久取消展示空间。
4. 参与日记及照片展示后，按照《平台服务协议》其肖像权及文字内容默认平台系统（包括《杨承禹医美消费指南》及其旗下的所有机构）具有其使用权，根据系统需要可能被复制并在宣传文件中提及或在其它广告中采用。好友分享可能被转发到平台以外，发布日记与照片将默认同意转载。照片刊登时会被自动打上平台水印。
5. 发布的日记均需通过审核，对于日记中含有违法违规，涉黄涉赌，含有攻击党和政府、煽动民族分裂、骚扰性的、中伤他人的、辱骂性的、恐吓性的、伤害性的、庸俗性的、淫秽性的、不文明的等内容将不能被批准。

**日记收益规则**

1. 日记可以接受打赏，全部打赏收入归日记者所有。
2. 对于日记照片展示效果好的，可以更能使得分享获得浏览者的认可，从而带来更多的成交，获得更多的奖励，很快使得这种奖励超过了本人的消费额。
3. 日记照片符合要求，时间段完整的，在术后6个月后返款成交额的5%，没有封顶。对于时间段不完整的，根据具体情况返款2-3%。对于很不合格的日记，可能没有返款。

**营销股东规则**：

**营销型股东的好处**

平台系统设立营销型股东，占系统总股份的20%，这部分系统盈利由营销型股东分红。共计发行100万股营销型股份（平台总投资500万），先到先得，额满为止，或到2019年12月31日截止。营销型股东拥有《营销股东证书》，股份超过2%的具有与平台股东相同的权利，股份小于2%的不具有发言权、不具有选举与被选举的权利、没有参与股东大会的权利、没有参与管理的权利等，只有分红权和查询平台财务数据的权利，此种股东权利永远拥有，可以继承或转让（需要申请办理相关手续方能生效）。

**营销股东与平台股东股份的价值关系**

平台股东与营销股东的股份等价，即营销股东的1000股相当于平台股东投资的原始股份1000元钱。

**营销型股东股份确认方法**

办理营销股东，首先需要进行实名认证，成为平台会员。在没有确认其具有的营销股东股份数之前，其股份数为零，**营销股东股份项**的数量为0，股份数确认后，才成为真正的营销股东，**其营销股东股份项**的数量为具体数字。平台系统默认点击推荐码，发送给好友，好友通过此推荐码点击进入平台消费的，达到每人消费数额超过1万元，即可获得1000股份。在被推荐消费的人数超过1人，金额超过1万时，看其人数达到几人，金额达到几万，两者匹配即可得到1000相同数量倍数的股份。例如，被推荐人5人，消费金额3.6万，即可得到3000股的股份；又例如，被推荐人3人，消费金额6.2万，也可得到3000股的股份，不能匹配的数额不能计算股份。如果被推荐消费人数和额度有匹配的显示，则股份数额会自动做相应调整。营销股东身份及股份增减变化情况，请查看“我的-身份”相关明细；推荐人消费情况请查看“我的-显示-推荐消费人次”相关明细，和“我的-显示-推荐消费金额”显示数额。

成为营销股东后，请加入营销股东微信群（首先加入13524666939的微信，然后再联系该微信拉入营销股东微信群），平台通过微信群与营销股东进行各方面的沟通，重要消息也会通过通知的方式发到平台“我的”通知信息里面。

说明：被推荐人只能被推荐一次，**被推荐过的消费者，其消费者身份将被显示为黄色覆盖的深蓝色字体，如：消费者** 。

被推荐过的消费者，只能点击分享码，不能点击（点击将无效）推荐码。

营销型股东，从100万股全部发行招募完毕或到2019年12月31日截止日之后开始计算分红，每年分红一次。截止后，进行股权确认，营销型股东需提供清晰的身份证照片和个人电子照片备案，同时填写一份股东登记表，核实系统股权信息后加以落实。之后于开始计算分红日一个月内发放营销型股权证书。

**平台交易规则**

登录平台想要进行交易之前，需要进行实名制会员注册，并绑定手机号。完成注册后，即由游客变为会员。游客可以查看平台各种信息，但是不能进行任何操作。会员可以直接在平台进行交易，或分享平台信息给好友消费获得奖励。

准备消费的顾客，可以在“预购-整形项目”中选择项目分类，点击进入，再选择具体项目，点击进入项目介绍。对于项目有疑问可以点击“线上咨询”或“电话咨询”，进行询问。选择好项目和医生后，选择“立即预定”按钮，点击进入，按照提示操作。对于考虑中的项目，可以点击加入“购物车”。

准备交付预约金之前，应详细阅读本交易规则，之后再进行操作。因为需要预留分享成交奖励基金，所以预付金是消费额的40%。交付预约金后，随时可以无理由退款。当会员交付预约金后，既没有选择退款，也没有联系咨询人员安排实施手术，超过30天后系统将自动发送提醒通知给会员。

在交付预约金后，会员需通过线上咨询或电话咨询，联系医生安排手术时间，在手术之前，会员需要向手术医生或医院支付尾款，确认收到尾款后，医生进行手术。医生或医院应出具收款证明，其收款收据上的收款数额应包括预定金数额。

支付尾款并完成手术后，医生方面应向平台确定完成交易的信息，方法是医生在自己的后台账户中“我的-消费者订单-付预定金”中点击确认按钮。

项目标价不含往返路费，食宿费，化验费，全麻费，各种药费，辅助物品如冰袋费等，住院费，弹力服弹力套费，转款手续费等。

医生必须在医美机构中进行手术操作，如果医生在非医美机构及医美机构非正规操作的手术室进行操作，消费者有权拒绝，并向平台举报，如果情况属实，平台将对相关医生进行处罚，对举报者进行奖励。如果在这种情况下，消费者不进行举报，并接受之，则出现一切后果，由该医生及消费者共同承担，平台概不负责。

术后，如果消费者对手术效果有不满意的地方，可以向平台投诉，投诉按钮在“我的-我的订单-申诉”平台会根据情况与医生方面协商，给出解决方案，如果对于平台解决方案仍不满意，可以到人民法院进行诉讼。

**医生入驻规则**

本平台只接受精品医生加盟，拒绝新手，拒绝粗制滥造！医生可以加盟入驻本平台，但是需要经过资格认证与技术认证。资格认证是需要提交相关的资格证书、执业证书等，在宣传中应与提交的相关资格证书的内容相符合；技术认证，是需要经过平台系统对其准备在平台摊位上展示的项目进行技术认证，即观看其提交手术项目的技术操作，然后判断是否技术认证成功。平台系统派技术人员前往医生所在地进行技术认证，其路费及食宿费应有医生方面承担，当日不收任何费用，如果超出一天的时间，平台系统将每天收取1万元的费用。实操的模特由医生方面预约提供。如果医生技术认证没有成功，平台系统不返还医生方面任何费用。

医生的资格认证与技术认证前应先在本平台实名注册，然后提交认证申请，双认证成功后，即可获得医生身份，并可设置批准项目展示摊位（获得批准项目展示的后台信息），其展示的项目内容应与提交认证的内容相符合，系统对于摊位的设置需要进行审核。摊位设置有违法违规行为的不能被审核通过。同时医生会获得与平台用户（会员或消费者）信息沟通的客户端登陆权限，可在电脑或手机上登陆，接受或主动联系用户（曾经联系过医生的用户才能联系）进行文字与语音沟通（暂时不支持视频沟通）。

本平台是医美消费者分享成交奖励系统，每一笔成交额系统都需要扣除三级奖励所占的比例与奖励日记分享所占的比例，前者是成交额的27%，后者是成交额的5%。另外，系统还要扣除8%的平台管理费，一共扣除成交额的40%，作为预定金，交付平台，剩余部分占成交额的60%，到医院手术时交于医生或医院。医院收到尾款并完成手术后，应尽快到后台点击订单完成的确认按钮。其位置是在医生后台账户信息中“消费者订单-付预定金”中找到完成订单按钮，进行确认。如果医院要求交付全款，需要医生先行垫付，医院会在术后将属于医生的部分返还给医生。

因为三级奖励的关系，对于一些成本占成交额比例比较高的医美项目平台暂时不做设置，例如假体隆胸、玻尿酸与肉毒素注射和线雕等项目。对于平台项目列表中没有的项目，医生可以自行增设，方法是在医生后台账户中点击项目列表的添加项目按钮，按照提示进行添加。对于成本较高的项目，如果医生经过精密计算，有利润空间，也可以进行设置，但是系统不能刨除成本，也不能改变原有的交易规则。

对于医生在项目摊位发布的内容，留有医生的联系方式，由医生进行咨询，语音咨询一律要求做录音，平台内线上语音咨询，平台会自动予以录音，对于线下电话咨询，医生应自己设置录音，医生应将这些文字咨询记录及语音咨询的录音做好保存，以备出现纠纷时作为证据展示。

医生必须在医美机构中进行手术操作，如果医生在非医美机构及医美机构非正规操作的手术室进行操作，消费者有权拒绝，并向平台举报，如果情况属实，平台将对相关医生进行处罚，对举报者进行奖励。如果在这种情况下，消费者不进行举报，并接受之，则出现一切后果，由该医生及消费者共同承担，平台概不负责。

交易完成，已经付全款，并进行了手术之后，因为手术效果不佳，发生纠纷，涉及退款的，由医生方面负责退款，平台方面的奖励基金一律不退（分销模式下，无法退款），管理费可以进行退款。涉及赔偿的，平台方面概不负责，由医生方面负责。

消费者到达医院后增加的项目内容，其预定金也需要交付平台，如果医生或医院违反规定，将40%的预定金私下收取，平台有权追回该预定金，对于情况恶劣的有权取消其平台账号，并保留追究其赔偿责任。

对于上述规定，系统会在医生提交入驻申请时予以提示，医生同意本协议后才能进行平台的入驻程序。

模拟页面举例：**首页**

**分享推荐▼**

**后台统计系统:**

1. **广告发布系统** 推荐项目即广告发布栏。
2. **登录系统**，界面（是否可以使用两种网）微信登录、QQ登录、手机号验证登录（绑定手机号）登录页面设置
3. **通知系统**：审批合格通知 等
4. **审批系统 1）注册审批 2）医生双认证 3）项目发布 4）日记审批**
5. **投诉管理明细** 投诉日期，投诉人，医生，医院，项目，投诉内容，处理结果，退款金额，赔付金额，投诉咨询记录
6. **日统计报表**：1）当日截止累计 注册医生总数 2）当日截止累计 注册医院总数 3）当日截止累计 注册会员总数 4）当日截止累计 消费者总数 5）当日 游客在线总数 6）当日成交额 7）当日三级返现金额8）当日记返现金额 9）系统账户余额 10）当日截止累计 营销股东股份总数 11）当日截止累计 申诉处理总数 12）当日咨询总数统计 13）累计消费者写日记总数
7. **月年成交统计**：成交总人数、成交总金额、管理费总金额、三级分销返现总金额、日记返现金额、退款金额、赔付金额、系统账户金额、系统盈利金额
8. **月季年用户统计**：增加注册医生数、增加注册会员数、增加消费人数、增加游客人数、增加申诉总数、增加咨询人数、增加日记总数
9. **统计明细**：
10. **注册医生明细：** 注册日期，医生编号，姓名，性别，职称，注册机构及地址，批准发布项目，累计成交次数，累计成交金额，累计管理费金额，累计投诉次数，退出时间；附件：身份证照片、资格证书、执业证书、注册信息照片

3）**注册会员明细**：注册日期，编号，姓名，性别，身份证号，地址，附件:身份证照片，本人照片

4）**消费成交明细**：成交医生 编号，名称，受术者姓名，性别，年龄，地址，成交项目，成交金额，术后反馈，投诉情况。退款金额，赔付金额

5）**三级返现明细**：日期、返现人、被返现人、返现金额、返现性质、累计返现金额

6）**日记返现明细**：日期、被返现人、消费金额、返现金额、累计返现金额

7）**营销股东明细**：日期、股东姓名、性别、年龄、获得股份数、累计股份数

8）**咨询信息明细**：日期、咨询人信息（姓名、年龄、地址）附：咨询记录或录音

9）发**布日记明细**：日期、发布日记人信息 （姓名、年龄、地址） 第几篇日记

1. **财务结算系统**：收预定金、钱包管理（绑定银行卡、密码设置、充值、提现、消费）、三级分销系统、日记返现
2. **营销股东股份管理系统：**营销股东股份明细、股份总数、股东总数
3. **消费者日记管理系统**：审批、观看、复制、下载、删除
4. **登陆者管理系统**：观看、复制、停止、删除

**平台管理员能看到平台所有资料及数据并具有下载的功能**

**除了管理员，任何用户均不能下载复制页面信息**

**用户与医生，用户与平台可以加好友聊天，用户与用户不能加好友和聊天**

**怎样将“医美”“整形”“微整”“美容”“整容”等关键词植入系统中，可以在搜索时搜到ＡＰＰ**

**平台需要跟踪监管医生医院是否违规，在早期，成交比较少的时候，进行每个成交的追踪随访，后期进行抽查随访。**

**后台可以修改所有的规则**

**医生自己发布的项目，原则上自己接受咨询，平台系统不了解这些项目，无法给出满意的回答。平台主要是接受投诉，和登录平台的人关于平台操作方面的咨询。**

**将来可否升级搜索功能、定位功能**

**系统设置一个全额退款时，系统退回管理费的补充修订程序，手动操作即可**

**系统提供三个选项，返5%，返3%，不返，对日记返现说的**

**满足两个条件，营销股东达到100万股，或达到2019年12月31人，即取消所有推荐码按钮。**

**营销股东，需要账号密码，后台登陆查看财务数据**

**支付宝和微信支付，手机网站只能微信支付**

**必须实名认证，才能进行操作**

被推荐过的消费者，只能点击分享码，不能点击（点击将无效）推荐码。

医院支付尾款并手术完成后，医生登陆后台，找到订单管理列表，找到该订单，再后面有完成订单确定按钮，点击完成订单

术后，如果消费者对手术效果有不满意的地方，可以向平台投诉，投诉按钮在“我的-我的订单-申诉”

系统管理员可以登陆医生后台账号，不需要密码

照片加水印

语音咨询一律要求做录音

消费者写日记需要申请，同意日记分布规则即可

平台任何资料及日记照片等，平台均能够将其停用或删除

系统可以手动操作发送通知