

# 电商模式设计：多门店私教课程小程序助力您的运动计划？

## 商业思维+ 技术服务+行业小程序，微三云麦超解答

产品名称	电商模式设计：多门店私教课程小程序助力您的运动计划？商业思维+技术服务+行业小程序，微三云麦超解答
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

电商模式设计：多门店私教课程小程序助力您的运动计划？  
商业思维+ 技术服务+行业小程序，微三云麦超解答前文引言：

各种最新模式看微三云，热销的有思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，欢迎咨询。微三云成立于 2013 年，是一家拥有 10 年 zishen 服务经验的「品牌企业零售数字化服务商」，目前已为几千家国内外 zhiming 品牌/集团客户提供了数字化产品和服务。

多年来，微三云始终秉承“让互联网商业无处不在”的理念，以品牌云店、B2B2C/B2B 商城和智能运营中台（OMS+CHB+客户中台）等丰富的产品布局和实践经验，推动实体商业和互联网商业的深度融合。近几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020 年一场疫情的突然爆发，并持续到 2023 年，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。

所以，构建一个新模式、新平台正当时，用新技术来提高效率、降低成本一直是公司组织的诉求。

健身瑜伽游泳篮球馆多门店私教课程预约会员卡小程序：

健身相关行业小程序，程序适用于健身房、瑜伽馆、游泳馆、篮球馆等健身培训场所。平台拥有课程售卖、课程预约、多门店管理、私教预约、教练端、会员卡办理、在线商城、分销模块、页面自定义装修等功能功能特性：

装修模块；可自定义小程序端首页、商城首页、用户中心排版，自定义整体色调。门店模块；可管理多个门店，门店均可售卖课程、办理会员卡。会员卡模块；用户可选择门店办理会员卡教练模块；教练可分等级设置课程佣金，可扫码核销预约课程。课程模块；可售卖私教课程，会员购买之后可预约上课。商城模块；可售卖健身周边产品、包含物流查询商品管理等功能。订单模块；包含会员卡、课程、商品订单。预约模块；会员可在小程序端预约门店和教练上课财务模块；后台可处理教练和分销商提现。分销模块；二级分销、课程，会员卡，商品均可分销。

健身瑜伽游泳篮球馆多门店私教课程预约会员卡小程序开发开发一个健身瑜伽、游泳、篮球馆多门店的小程序，提供私教课程预约和会员卡功能。该小程序应具备以下功能：1.

多门店展示：展示健身瑜伽、游泳、篮球馆的多个门店信息，包括门店名称、地址、联系方式等。2. 私教课程预约：用户可以浏览各门店提供的私教课程，包括课程名称、教练介绍、课程时间等，并可以预约感兴趣的课程。3. 会员卡购买：用户可以购买会员卡，包括不同等级的会员卡，如月卡、季卡、年卡等，以及不同门店的会员卡。4.

个人中心：用户可以查看自己的预约课程、会员卡信息，以及个人资料。5.

支付功能：用户可以通过小程序完成课程预约和会员卡购买的支付。6.

优惠活动：门店可以发布优惠活动信息，包括折扣、赠品等，用户可以查看并参与活动。7.

消息通知：用户可以接收到门店发布的通知消息，包括课程变动、活动提醒等。8. 地图导航：用户可以通过小程序查看门店位置，并使用地图导航功能到达门店。以上是一个简单的健身瑜伽、游泳、篮球馆多门店私教课程预约会员卡小程序的开发需求，具体的功能和设计可以根据实际情况进行调整和扩展。

想要完整了解这一玩法模式和搭建系统平台的可以联系微三云麦超。

其他优化

扩展阅读：

微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系

统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，

这样你的系统能保持lingxian与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无

限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。