

LIANER FITMOMENTS · ENGINEERING REVIEW

方案评审

积分方案

会员积分怎么来、怎么花、门店怎么结算，预计实际成本约占实付的0.5%。

适用	总部运营 · 客服 · 门店店长
来源	2026-10-27 更新 · 正式库真实数据
版本	v2.2 · 2026-10-27

练二一下，好状态。

练二健身 · 研发中心　hellolianer.com

CONTENTS

目录

01 一图看懂 03
积分怎么来、怎么花

02 积分怎么来 05
买、续、练，加完善资料、门禁签到

03 积分怎么花 08
抵现、换礼、积分加现金

04 价目表 09
29件商品和3项服务

05 实际成本约0.5% 12
账面和预计实际两个数

06 门店怎么结算 16
兑换时记到所属门店

07 实施路径 17
四期上线，首期最小商城

08 已定与待确认 20
已定规则，待确认所属门店

MUST KNOW

- 预计实际成本约**实付的0.5%**（账面约0.78%）
- **200分抵¥1**；换礼约**1,000分=¥5售价**，一样值
- 只在**兑换时**把售价+运费记到**所属门店**

01

OVERVIEW

一图看懂

积分只奖励最重要的几件事；换礼更值钱，预计实际成本约占会员实付的0.5%。

2026-10-27 更新说明

已替换：旧的「小程序每天签到 +2 分、连签周奖」方案（后端 !274、小程序 !61）已被新方案替代，不再采用。新方案：**刷脸 / 门禁每天 +10 分、每月最多 10 次；私教上课签到 +30 分**。

新增并已定：完善个人信息 **+200 分**（一人一次，已经填好资料的老用户**不补发**）；转介绍推荐人 **+1,000 分**（原建议 2,000 分，William 10-27 定为 1,000），放进**第 1 期**和商城一起上线。成本跟着降了：账面约 **0.78%**、预计实际约 **0.49%**（原 0.80% / 0.50%）。

说得更清楚：首次购买 +100 里，只买过体验卡、团课、体测的人**仍算新客**；续约加送的那一行，**后端确认是第几次续约才显示**。

订单口径：美团、抖音核销过的订单**也送购买分**（后端正在补）；后台补录的订单也送；私教体验课的上课签到**不送分**；续约加送必须在**同一家门店**续上。

统一：所有积分规则的分值、开关都在后台「积分规则」页配置，不写死在代码里；全站积分图标统一成双十一立体「2」币；小程序里只显示**确定的数字**，不写「预估 / 预计 / 约」。

成本目标	**实际**成本约占会员实付的 **0.5%**（按预计 62.5% 的积分会被用掉）；账面上所有积分都用掉约 **0.78%**
积分值钱	换礼约 **1,000分 = ¥5 售价**；买卡抵现 **200分抵¥1**，两种花法一样值

谁出钱　真正兑换时，记到会员**所属门店**：售价 + 运费



图 1-1　积分怎么来、怎么花

02

EARN

积分怎么来

核心是买、续、练；门禁签到只是顺手的小奖励。

购买	买卡、买课**每付¥1得1分**（只算现金部分；美团、抖音核销过的订单也算；积分商城现金买商品不送分）；**第一次购买**（会员卡或私教，现金实付≥¥99）再送 **100 分**，一人一次，退款收回；之前只买过体验卡、团课、体测的，仍算新客，只有买过正式会员卡、私教课或私教课包才算老客
哪些订单算分	**算**：小程序下单；美团、抖音核销过的平台订单（后端正在补）；后台补录的订单（补录也按实付送购买分）。**不算**：私教体验课的上课签到（不送分）。**续约加送**必须在**同一家门店**续上，换店续的不算不断约
完善个人信息	**+200分**，一人一次：头像、昵称、性别、生日都填好才发。已经填好资料的老用户**不补发**，下次保存资料时才发（已定）
上私教课	每节课签到 **+30分**
不断约续卡	健身会员卡、私教课包**在旧卡 / 旧课包到期前**续上（不设宽限期；课包还没用完或没过期），按这单现金得分加送 **5% / 10% / 15%**（第 1 / 2 / 3 次起，连续不断约）；21天卡也算；例：私教课包 ¥2,597 → +130 / +260 / +390 分（第二期上线；之前的续卡是否补发待确认）。购买页、支付成功页上的「续约加送」这一行，**只有后端确认了是第几次续约才显示**，不确定就不显示

转介绍	好友第一笔会员卡或私教订单、现金实付≥¥99（商城现金订单不算），推荐人得 **1,000分**（已定）；好友只拿正常的首次购买 +100；**不设次数上限**，推荐越多得越多；好友退款就收回，推荐人积分不够可扣成负数。第 1 期（11 月中）和商城一起上线
门禁签到	非核心：刷脸进门 **+10分/次**，每天最多 1 次、**每月最多 10 次**（≤100 分），显示在「运动」页日历上（第二期上线）。**取代**旧的小程序每天签到 +2 分（!274 已标记为已替换）

1 不断约续卡，越续送得越多

会员卡、私教课包在到期前续上 = 不断约（不设宽限期）

按这一单的现金得分再加送；断约一次就从第 1 次重来

第1次	第2次	第3次起
+5%	**+10%**	**+15%**

例：月卡¥132 → +7 / +13 / +20 分

年卡¥1,088 → +54 / +109 / +163 分

图 2-1 续约奖励三档

只认到期前续上：近 12 个月续卡的人里，4 成多是在旧卡到期前无缝接上；私教新课包里约 4 成是在旧课包到期前买的。到期后才续的不算不断约，从第 1 次重来。（正式库只读数据，2026-10-26 查询）

2 门禁签到：放在「运动」页日历里（第二期）



STEP 01

运动页：刷脸提示和门禁日历，+10 分/次，本月已满 10/10（示意数据）

3 买的时候就让会员看到能得多少分



STEP 01

购买页 · 新用户：支付可得 1,699 积分（每付¥1得1分 +1,599，首单再送 +100）（示意数据）



STEP 02

购买页 · 续费用户：只显示确定的 1,599 积分；续约加送等后端确认才显示（示意数据）



STEP 03

支付成功页：本单获得积分（示意数据）

> **建议**
> 购买页、支付成功页、续卡提醒里都写清“支付可得 X 积分”，首次购买单独一行，让会员一眼看到。页面上只写确定的数，不写“预估 / 预计 / 约”；续约加送等后端能确定了再单独显示。

03

— SPEND

积分怎么花

三种花法：买卡抵现、换商品或服务、积分加现金。

买卡抵现	每满 **200分抵¥1**，零头留在账户
纯积分换	商品、服务按售价折算，约 **1,000分 = ¥5**（200 分 ≈ ¥1）
有效期	积分自获得起 **12 个月**有效
积分+现金	现金付一半售价，剩下一半用积分
运费	首期起：一般商品**总部发货**，运费统一 **¥8**（或 1,600 分）；只能自提的商品（如储物柜）**到店自提**，免运费、店长核销；两种都支持的，会员自己选



STEP 01
会员页的积分商城（测试环境商品，价格非新价目；积分图标已统一）



STEP 02
商品详情：兑换页（测试环境）

客服口径

「积分买卡直接抵现，200分抵1元；换礼品也是差不多这个价。」

04

PRICES

价目表

售价不变；纯积分按每1,000分约¥5折算（200分≈¥1），向上取到百位。

商品	售价	纯积分	积分+现金
速干冷感毛巾	¥12	2,400	¥6 + 1,200
LIANER短袜	¥12	2,400	¥6 + 1,200

商品	售价	纯积分	积分+现金
PVC塑料包	¥12	2,400	¥6 + 1,200
塑料水杯 550mL	¥18	3,600	¥9 + 1,800
PVC托尼手机包	¥18	3,600	¥9 + 1,800
PVC镭射包	¥18	3,600	¥9 + 1,800
LIANER长袜	¥22	4,400	¥11 + 2,200
不锈钢保温杯 黑 350mL	¥38	7,600	¥19 + 3,800
运动水壶 3000mL	¥38	7,600	¥19 + 3,800
速干运动帽	¥38	7,600	¥19 + 3,800
速干渔夫帽	¥38	7,600	¥19 + 3,800
不锈钢保温杯 800mL	¥42	8,400	¥21 + 4,200
弯钩伞	¥42	8,400	¥21 + 4,200
不锈钢保温杯 白 550mL	¥42	8,400	¥21 + 4,200
冰霸杯 1000mL	¥48	9,600	¥24 + 4,800
速干运动帽（三色款）	¥48	9,600	¥24 + 4,800
练二T恤	¥58	11,600	¥29 + 5,800
泡沫轴	¥58	11,600	¥29 + 5,800
健身包（老款）	¥58	11,600	¥29 + 5,800
健身包（另一批老款）	¥58	11,600	¥29 + 5,800
折叠伞	¥68	13,600	¥34 + 6,800

商品	售价	纯积分	积分+现金
套筒伞	¥68	13,600	¥34 + 6,800
牛马单肩包	¥78	15,600	¥39 + 7,800
康佳筋膜枪	¥108	21,600	¥54 + 10,800
登山腰包	¥118	23,600	¥59 + 11,800
冲锋衣（均码）	¥128	25,600	¥64 + 12,800
多功能运动商务包	¥128	25,600	¥64 + 12,800
健身包（新款）	¥138	27,600	¥69 + 13,800
冲锋衣（尺码款）	¥138	27,600	¥69 + 13,800

1 服务也能换

服务	售价	纯积分	积分+现金
体测一次 自己用	¥3	600	—
场地体验卡（单次） 送新朋友	¥27	5,400	—
私教体验课1次 自己用（没上过私教）或送新朋友	¥26	5,200	—

商品售价、成品成本来自原价目表（进销存商品表）；服务售价取正式库近期真实实付：体测一次均价¥2.9，健身单次卡¥27.4，新人私教体验1次¥20.7～26.4。送新朋友的卡和课只给新客，每人每月限送次数另定。

05

— COST

实际成本约0.5%

用 2026 年 7～9 月的真实数据算两个数：账面成本（所有积分都换礼）和预计实际成本（按会被用掉的比例）。

每月约发 837 万分（按 7～9 月真实数据）



图 5-1 每月积分从哪来

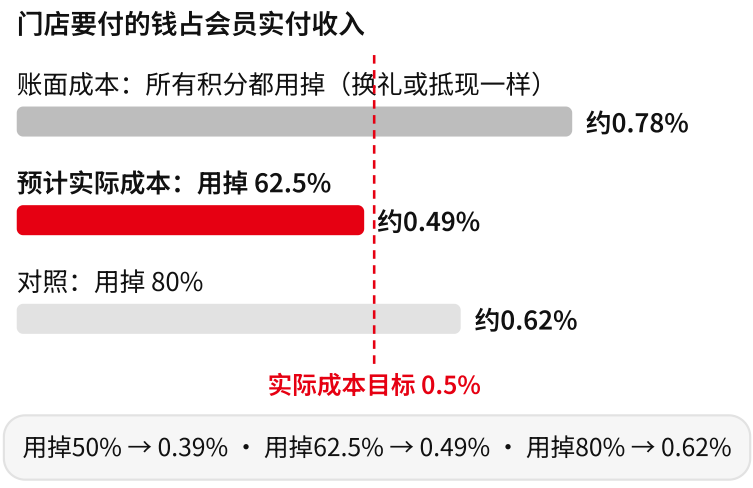


图 5-2 账面成本和预计实际成本

账面成本	所有积分都用掉（换礼和抵现都按 1,000分 ≈¥5）：约 **0.78%**（上限按 0.8% 控制）
预计实际	按 **62.5%** 的积分会被用掉：约 **0.49%**
为什么取 62.5%	零售类积分一般有 20%～30% 用不掉（即用掉 70%～80%，见 Loyalty Science Lab 对 62 个积分项目的统计：平均 26% 未兑换）；练二积分 12 个月过期，月卡会员攒分慢，取 62.5%。练二旧积分 2023～2025 年发了约 457 万分、几乎没有兑换（10-21 已清零），因为当时没有商城，不能直接参考。

转介绍（已定 1,000 分）	当作**拉新成本**看：每带来 1 位新的付费会员，推荐人得 1,000 分，账面约 **¥5**（按预计用掉 62.5% 约 ¥3.12），加上好友自己的首次购买 100 分约 ¥0.5。占收入：按 5% 的首次购买来自转介绍（每月约 223 人）算，账面增加约 0.02%；如果占到 10%，账面约 0.80%，刚好到上限。依据：618 邀请活动绑定新用户 117 人，30 天内买≥¥99 的 7 人，远低于 5%，这里按偏多来算
完善个人信息	每人一次 +200 分，每 1,000 人完成账面约 **¥1,000**（按 1,000分≈¥5）；人数少、只发一次，**没算进**上面的 0.5%，上线后按月看
如果用掉更多	用掉 80% 时约 0.62%。抵现改成 200 分 = ¥1 后，积分在续卡时更容易用掉，实际用掉比例可能偏高；上线后按月看真实兑换率，超过 0.5% 就调价目

月实付	约 ¥538 万（会员卡 ¥218 万 + 私教 ¥319 万，已扣退款）
首次购买	每月约 4,453 人（首单实付≥¥99）
门禁签到	每月约 18.7 万人·天，人均 7.7 天；每月封顶 10 次后计分 14.5 万次，人均 6.0 次
私教签到	每月约 2.5 万节，人均 7.9 节

1 落到一个会员身上

健身月卡	¥132 月卡 + 每月刷脸计分约 6 次 ≈ **192 分/月**；第一次购买再 +100；一次体测（600分）约 3 个月，一条毛巾（2,400分）约 12.5 个月

私教会员	课包中位 ¥2,597（约 44 天买一次）+ 每月 7.9 节 + 来店 ≈ **2,070 分/月**；毛巾约 1.2 个月，T 恤约 6 个月

2 只买会员卡、一直不断约：多久换到一条毛巾（2,400 分）

卡	每月进门 4 次	8 次	10 次及以上
月卡 ¥132（30天）	约 12 个月	约 10 个月	约 9 个月
季卡 ¥393（90天）	约 12 个月	约 9 个月	约 9 个月
年卡 ¥1,088（360天，实付均价）	约 12 个月	约 12 个月	约 12 个月
年卡 ¥1,599（360天，标价）	约 12 个月	约 8.8 个月	约 7 个月
月卡 + 成功推荐 1 位好友（+1,000）	约 7 个月	约 6 个月	约 5 个月

算法：买卡现金 ¥1 得 1 分；第一次买卡再 +100；之后每次到期前续卡加送 5% / 10% / 15%；门禁每次 +10、每月最多 10 次。单买一张卡都不够 2,400 分（年卡标价 ¥1,599 + 100 = 1,699 分），年卡会员一般要等到第二年续卡那天（再得 1,599 + 80 分）才够。卡价：近 12 个月月卡实付均价 ¥132、季卡 ¥393、年卡 ¥1,088，标价年卡 ¥1,599。

注意

只买会员卡的人，大约 9～12 个月才够一条毛巾，和 12 个月有效期差不多；但 200 分就能抵 ¥1，攒的分在下次续卡时都能用掉。建议商城放几样 ¥3～¥6 的小东西（如体测 600 分）。上线 2～3 个月后用真实兑换率再定价。

06

— SETTLE

门店怎么结算

只在积分真正兑换时记账，记到会员所属门店。

例：会员属于 A 店，用积分换一件 T 恤（售价¥58），寄到家

会员付：11,600 分 + 运费 1,600 分

↓

A 店当月成本：售价 ¥58 + 运费 ¥8 = ¥66

↓

总部商城：收 ¥66，付货 ¥30 + 快递 ¥8，余 ¥28

只在真正兑换时记账；没换的积分，门店一分钱不出

积分+现金：会员付的现金部分直接抵掉，门店只记积分那部分

图 6-1 结算示例

- **什么时候记**：会员兑换商品、服务成功的那一刻；只发分、不兑换，门店不出钱。

- **记给谁**：会员的所属门店，不看在哪家店兑换。
- **记多少**：售价 + 运费；积分+现金时，减去会员付的现金。
- **买卡抵现**：卖卡门店直接少收，不再另记。

07

— ROLLOUT

实施路径

积分商城分四期上线；首期是最小商城：总部发货运费统一 ¥8，只能自提的商品到店自提。

1 第 0 期 · 双十一（现在）：先让会员看到积分

哪里做	积分获取	积分商城
后端	买卡、买课按实付 ¥1 得 1 分（含美团、抖音核销订单，后端补做中；后台补录的订单也算）；**首次购买 +100**：识别第一笔实付 ≥¥99 的现金订单，一人一次，退款收回；私教签到 +30 分；**完善个人信息 +200**（一人一次）；积分流水和 12 个月到期日；所有分值、开关做成可配置	暂不开放兑换
小程序	购买页、支付成功页显示本单可得积分和首次购买 +100（只显示确定的	首页和「我的」放预告：**积分商城 11 月中正式上线**

哪里做	积分获取	积分商城
	数）；积分明细；全站积分图标统一	
后台	后台新增「积分规则」页：首单、续约、门禁、私教、完善资料、有效期、抵现、运费都在页面里改；会员积分查询、手工调整	商品按新价目录入，先不上架

2 第 1 期 · 最小商城（11 月中）：能换、能寄、能记账

哪里做	积分获取	积分商城
后端	买卡时 200 分抵 ¥1；到期自动扣分；**转介绍**：绑定邀请关系；好友第一笔会员卡或私教订单、现金实付≥¥99（商城现金订单不算）时给推荐人 +1,000（已定），不设次数上限；好友退款收回，可扣成负数	兑换订单：纯积分 / 积分+现金；**总部发货**运费统一 **¥8**（会员付 ¥8 现金或 1,600 分，已定）；**到店自提**用于只能自提的商品（如储物柜），按门店分库存、免运费、店长核销；两种都支持的商品由会员选；兑换成功时按所属门店记成本：售价 + 运费（自提为 0），减去会员付的现金
小程序	买卡页可用积分抵现；邀请好友页（分享、邀请码、邀请记录）	商城列表、详情；选寄到家（填地址、看物流）或选门店自提（核销码）
后台	转介绍奖励明细、退款收回（含负积分）	商品上下架、积分价、可选取货方式；总部发货录快递单号；门店库存和店长核销；按门店导出月度兑换成本

3 第 2 期 · 补齐功能：签到和续约

哪里做	积分获取	积分商城
后端	门禁签到 +10 分/次（每天 1 次、每月最多 10 次；**替换**旧的小程序每天签到 +2）；不断约续卡、续私教课包 +5%～15% 的判定（只认到期前续上）和补发	更多商品开放到店自提（看门店库存）
小程序	「运动」页日历显示门禁签到积分；续卡提醒写清可加送多少（后端能确认第几次续约才显示）	—
后台	续约奖励的明细和数据	门店间库存调拨

4 第 3 期 · 自动化：少靠人工

哪里做	积分获取	积分商城
后端	积分到期前提醒	兑换成本每月自动出账到门店，和财务对账
后台	积分发放、兑换数据看板	按真实兑换数据调整价目和成本率

> **建议**
> 第 0、1 期就有的不断约续卡、续课包，按订单记录在第 2 期上线时一次补发加送（待确认）。所属门店的认定要在第 1 期上线前定下来，否则没法记成本。

待补充

第 0、1 期的购买页、支付页、商城页和第 2 期的运动日历，已换成最新页面（见上文）。邀请好友、门店自提核销等页面确认后再补。

08

DECISIONS

已定与待确认

已经定下来的规则，和还要确认的一件事。

门禁签到	每次 10 分，每天最多 1 次，每月最多 10 次（已定）
续约加送	会员卡、私教课包都算，只认到期前续上，+5% / +10% / +15%（已定）
买卡抵现	200 分抵 ¥1，和商城 1,000分≈¥5 一致（已定）
送不送分	美团、抖音核销过的平台订单、后台补录的订单都送购买分；私教体验课签到不送分；积分商城里用现金买商品不送分（已定）
有效期与续约次数	积分 12 个月有效；续约要在同一家门店、旧卡到期前续上，按连续不断约的次数算，断一次重来（已定）
首期商城	一般商品总部发货，运费 ¥8 或 1,600 分；只能自提的到店自提，免运费、店长核销；都支持的会员选（已定）

首次购买	+100，现金实付≥¥99、一人一次、退款收回，双十一（第 0 期）起发；只买过体验卡、团课、体测的仍算新客（已定）
完善个人信息	+200 分，一人一次，头像、昵称、性别、生日填好才发；已填好的老用户不补发（已定）
转介绍	好友第一笔会员卡或私教订单、现金实付≥¥99，推荐人 +1,000 分；好友只拿首次购买 +100；不设次数上限，好友退款收回（可扣成负数）；第 1 期上线（已定）。账面成本约 0.78%、预计实际约 0.49%，在上限内
签到方案	门禁 +10/天、月≤10 次；私教签到 +30；旧的小程序签到 +2（!274）已替换（已定）
可配置与页面	分值和开关都在后台「积分规则」页改；页面只显示确定的数字，不写「预估 / 预计 / 约」；积分图标统一为「2」币（已定）

01 待确认：会员的所属门店怎么认

暂按会员最近一张有效卡的开卡门店；没有有效卡的按注册门店。结算按它记成本，需要确认后再开发。

LIANER® 练二健身

练二一下，好状态。

让更多人身心健康

积分方案 · 价值、规则与价目 · v2.2

截图为测试环境真实页面；测算数据来自正式库只读查询（2026-07～09）

练二健身 · hellolianer.com