

把功能用在 该用的那一刻。

按核心功能阅读：每项只说明它是什么、可能帮到门店什么、怎么用，以及一个可直接照做的例子。平台不承诺自动带客；现场服务、奖品和活动执行仍由门店决定。

版本：2026 年 9 月 13 日

唯一内容母版：qiuwangsport.cn/operations.html

怎么读这份手册

先选你想解决的事

想让到店顾客开始用、让常客愿意回来、带朋友来打球、办一场活动，或让前台少做重复工作，都有对应入口。

先跑通一张桌贴和一场对局。

排位分记录竞技表现；门店积分用于兑换。

规划功能不写进当前活动承诺。

功能目录 / 01

从门店现在的问题开始

按新客引流、到店转化、留客复购和经营提效阅读。没有一套功能保证客流，先用一个小动作验证顾客是否愿意参与。

01

新客引流

邀请、约战与赛事

02

到店转化

桌边入口与门店主页

03

留客复购

战绩、奖励与课程

04

经营提效

后台与经营看板

核心功能 / 02

一张卡，只讲一个功能

以下都基于当前可用能力。每项是门店可以尝试的做法，不是对新客、转化或复访的承诺。

01 新客引流

邀新奖励

当前可用

邀请新球友

是什么 邀请关系和首场有效对局可作为门店发奖依据。	带来什么 给熟客带朋友到店一个可执行的理由，不保证自动带来新客。
门店怎么用 设置双方小额奖励，并以新玩家首场有效对局为条件。	一个例子 朋友完成首局后，双方各得一次饮料兑换积分。

约战

当前可用

组织一场球局

是什么 约战贴帮助已沟通好的球友约定时间和门店。	带来什么 为低峰约球提供组织入口；陌生人公开约战仍在规划中。
门店怎么用 选一个冷清时段，把活动说明放在线下和门店主页。	一个例子 周三下午发布熟客搭子局，报名者自行约熟人到店。

赛事

当前可用

办一场集中活动

是什么 赛事覆盖报名、签到、对阵、结算、战绩和门店大屏。	带来什么 帮助把活动流程和结果说清楚，便于集中组织到场。
门店怎么用 先定赛制、报名截止、奖品和现场人员。	一个例子 月度新手赛现场看对阵，赛后发结果和下一场信息。

02 到店转化

桌贴扫码

当前可用

从桌边开始

是什么 每张桌的二维码连接小程序，可开启对局、计分或排位。	带来什么 给已到店顾客一个马上能用的入口，留下参与记录。
门店怎么用 把桌贴放在自然可见处，定期检查桌号和码面。	一个例子 前台提示“扫码可以记分、看战绩和本店排行”。

把一局记下来

是什么 对局计分、结算和战绩留存形成一条完整记录。	带来什么 让顾客看见这局结果，也给门店留下已发生的参与事实。
门店怎么用 只引导首局完成记录，不要求顾客额外报名活动。	一个例子 结算时提醒顾客查看结果，再决定是否参加门店奖励。

把到店信息说清楚

是什么 门店主页承接公开信息，活动海报用于展示正在进行的安排。	带来什么 减少顾客找时间、地点和活动说明的重复确认。
门店怎么用 只保留当前活动和准确地址，过期活动及时撤下。	一个例子 新手赛报名期间，主页固定显示报名截止和到店时间。

03 留客复购

看见自己的变化

是什么 战绩和排位记录竞技表现与对局变化。	带来什么 给常客回看和再打一局的理由，不等于门店奖励。
门店怎么用 结算时提醒顾客看结果，不把排位分当作可兑换积分。	一个例子 顾客看到段位变化后，自行约熟悉球友复打。

让成绩被看见

是什么 排行榜和门店大屏展示当前玩家的竞技信息。	带来什么 让店内成绩更容易被看见，可能增加常客讨论和复打意愿。
门店怎么用 把大屏放在顾客可见处，店级周榜和月榜仍在规划中。	一个例子 晚间结算后，顾客在大屏查看本店排行榜变化。

给门店自己的奖励

是什么 门店积分和商品兑换记录由门店自行配置和核销。	带来什么 给顾客一个可见的兑换目标，成本和效果由门店自己控制。
门店怎么用 先上够得着的小商品或权益，固定每周查看核销情况。	一个例子 用积分兑换饮料；排位分记录竞技表现，不能混用。

在结算时增加记忆点

是什么 符合门店规则的有效对局后，可获得一次翻牌奖励。	带来什么 为对局结束增加小惊喜，不承诺人人都有大奖。
门店怎么用 设置有效比分门槛和可承受的小奖，并及时核销。	一个例子 一场有效对局翻到小额台费券，到店后由前台核销。

把学球安排留在门店

是什么 课程预约让门店展示可预约的教学服务和时段。	带来什么 让有学习需求的顾客更容易了解和安排到店课程。
门店怎么用 只开放真实可约的教练和时段，课前确认到店安排。	一个例子 新手赛后，把想系统练习的顾客引导到下周基础课。

04 经营提效

每周看一次门店事实

是什么 后台集中处理积分、商品、活动和经营数据。	带来什么 减少重复查找和凭感觉决定活动的时间。
门店怎么用 每周固定看新增玩家、有效对局、复访和活动参与。	一个例子 翻牌核销少时，先调整奖品或现场提示，再继续观察。

平台接住链路，门店负责现场

当前能力和未来规划要分开说：尊享版自助付费开台为首批试点，解决自助流程与前台效率；店级周榜、月榜等活动排行榜仍在规划中。

商家负责

让顾客愿意参与

保持桌贴和球桌可用，准备奖品与规则，组织活动，处理现场服务，并决定下一周继续什么。

平台提供

让动作有记录

提供小程序、商家后台、门店大屏与运营工具；平台不承诺自动带客，也不替门店完成活动执行。

排位分记录竞技表现；门店积分用于兑换。两者不混算，也不互相替代。