Tian Yuan Ichiban Wechat Mini Program



This mini program was launched in the summer of 2022 and will be offline in the spring of 2023; this document was compiled at the end of 2024 and reorganized as a project display.

Due to the end of the project and the disbandment of the team, many files

were not saved, so the display pictures are some screenshots left in the past.

Contents:

- 1. Requirements document
- 2. Program interface
- 3. Operation summary



简单来说,这是一个盲盒抽奖小程序,奖品主要是 ACG 手办。

抽奖小程序				
大分	模块	子模块	功能明细	
类				
		登陆	用户点击进入小程序微信授权登陆	
用户端丨	首页	首页	 1.banner 图滚动展示 2.抽赏分类: (1) 一行显示四种抽赏分类(后台可添加分类),可左滑右滑查看更多分类 (2) 抽赏分类定义:后台可自定义编辑;例如:双随机场,可后台自定义在任务发数可公布额外奖项,双随=两个 3.上线时间排序:用户可点击切换按照上线时间正序或倒序进行排列 4.价格:用户可点击切换按照每一抽价格的升序或降序进行排列 5.盲盒商品显示:下方显示筛选条件下的商品信息 (1) 一行显示两个商品盲盒,每个商品都配有相对应图片,分多行显示 (2) 商品名称 (3) 商品价格:例如:¥19/张明信片 (4) 剩余箱:例如19/50,代表总共为50箱,未抽取完的箱子数量为19 (5) 用户点击可进入详情页 6.底部按钮:首页、无限、赏袋、我的;在按钮上方分别用骰子、无限大符号、购物袋、人物半身剪影图标表示各按钮 	
小程序		抽赏分类 定义	本版块为注释机场分类的意义 例如: (一)双随机场 1.若设置总共抽奖发数为 1000 发,双随机的意义为 1000 发抽奖次数在任意次数时可触发额外两次抽奖,抽 奖的人在于本盲盒已参与抽奖的人。 2.双随机奖励例如: first 赏、last 赏 (1) first 赏:例如触发设置为一箱的前 500 发,则本盲盒已触发第 500 发抽奖时,此奖项在前 500 发抽奖 次数中随机抽取一次,获得 first 赏 (2) last 赏:例如触发设置为一箱的后 500 发,则本盲盒已触发完全部 1000 发抽奖时,此奖项在后 500 发 抽奖次数中随机抽取一次,获得 last 赏 例如: (二)拳击场 1.假设设置一场抽赏发数为 5 发,奖励分为普通赏和全集赏。其中每一次抽赏肯定获得一个普通赏,全集赏 奖励为 4 种。在一箱 5 发全部售出后,每一种全集赏都进行一次独立随机,在 5 发抽奖次数中随机抽取一次。 因此有可能出现一次抽赏,拿到全部 4 种全集赏的情况。	

		用户点击盲盒进去详情页		
		1.背景显示		
		2.显示盲盒名称		
		3.盲盒封面大图显示		
		4.收藏:用户可点击星星图标,对该盲盒进行收藏,后续点击可取消收藏操作		
		5.商品价格:例如:¥19/张明信片		
		6.该箱剩余商品数量:例如 599/1000		
		7.剩余箱数量显示		
		8.换箱:点击可进行换箱操作。		
		(1) 换箱界面:		
		1) 箱子编号:显示4组箱子编号,可左滑右滑查看更多,10个箱子为一个组,例如:1~10箱;11~20箱		
		2) 箱子详情:每一行显示一个箱子,显示内容包括:箱号、该箱剩余赏品数量及各等级赏品的剩余数量		
		3) 用户点击某一行后,就可以进入该箱号的详情页面		
		9.规则说明:点击可弹窗显示,纯文字可在后台添加		
		10.赏品名称说明:点击可弹窗显示,纯文字可在后台添加		
		11.转发:用户点击可转发微信好友列表		
		12.商品显示:一行显示赏池预览、赏品余量、中赏记录、次数排行4种分类。		
		(1) 赏池预览:		
	盲盒详情	1) 一行显示三个赏品		
	页	2) 赏品等级:赏品封面图左上角显示赏品等级,例如:first 赏、SP 赏、A 赏等		
		2) 赏品封面图:若对应赏品已被抽取,则图片变灰显示【已售空】		
		3) 赏品名称及数量:显示赏品名称(名称过长的话,滚动播放)及数量,例如1/2表示:该箱有2份该赏		
		品,目前还剩余1份		
		4) 官方零售价:后台可添加赏品商家零售价(不包含 first 赏、last 赏、全集赏等:只赠送不售卖)		
		5) 获奖概率: 后台按照赏品总数进行平分概率, 若已售空或者数量减少, 对应概率也会有改变 (不包含 first		
		赏、last 赏、全集赏等)		
		(2) 赏品余量:		
		1) 一行显示一个赏品, 赏品等级-数量-名称-概率, 例如: A 赏-1/2-xxxxxxx-概率为: xx% (其中数量标红		
		显示)		
		(3) 中赏记录:		
		1) 一行显示一次抽赏记录, 按照时间倒序排列。包括: 用户名, 抽赏时间(具体到秒), 该次抽赏是这箱		
		的第多少次抽,中赏等级,中赏名称		
		2)例如 first 赏、last 赏、全集赏等特殊赏品永远置顶显示		
		(4) 次数排行:		
		1) 一行显示一个用户名,显示其在该箱抽了多少次数,以及获得的赏品等级及个数。		
		13.购买按钮: 单抽(买一次)、五抽、十抽、全收(将该箱剩余次数全部一次性抽走)		
		14.购买规则:用户点击十抽则弹窗显示需要支付的金额,并且可使用微信支付或者余额支付,若赏品数量小		
		于十次,则需要提示用户数量不足可减少购买次数。用户购买前必须要勾选用户协议		
ŀ				
		(1) 盲盒名称		
		(2) 购买的明信片个数及单价		
	购买页面	(3) 盲盒封面图:		
		、 /		
		(5) 必须在第一次勾洗用户协议。出售后不退还以及未成年不得进行购买的协议才能进行支付		

		用户可点击底部按钮进行无限赏的抽赏页面:
		1.商品显示:
		(1) 一行显示两个无限赏商品,每个商品都配有相对应图片,分多行显示
		(2) 商品名称
		(3)商品价格:例如:¥19/张明信片
		(4)用户点击可进入详情页
		2.商品详情页:
		1.背景显示
		3.无限赏封面大图显示
		4.大魔王显示:显示在该无限赏抽到魔王赏的用户名称、头像及其占领大魔王的时间,直到下一个用户抽到
		魔王赏。成为大魔王的用户可以获得在其为大魔王期间的该无限赏所有订单金额 0.88%的奖励,在下一任魔
		王出现后,系统自动冲入其账户对应代币。
		4.收藏:用户可点击星星图标,对该无限常进行收藏,后续点击可取消收藏操作
		5.商品价格:例如:¥19/张明信片
		6.规则说明:点击可弹窗显示。纯文字可在后台添加
无限	无限	7.转发:用户点击可转发微信好友列表
JORK	y OFIX	8.中常概率: 显示每个等级常品的中奖概率. 例如: 廣王常: 0.01%: SP 常: 0.1%等
		(1) 常池预览:
		1) 一行显示三个常品
		2) 常品等级·常品封面图左上角显示常品等级 例如·廣王常 SP 常 A 常等
		3) 常品名称及数量:显示常品名称(名称讨长的话、滚动播放)
		4) 官方乘佳价·后台可添加常品商家乘佳价
		1) 筛洗行显示多种标签:全部 廢王常 SP 常等 田户可占击查看相对应等级常品的中常记录
		14.购买规则:用户占击十抽则弹窗显示需要支付的金额,并日可使用微信支付或者金额支付,若常品数量小
		于十次。则需要提示用户数量不足可减少购买次数。用户购买前必须要勾选用户协议
		2 显示和终,预集公米、预集堂只无法进行发终。但可以进行回收
赏袋	赏袋	
		 (*) 7100113244・芯けびないのの (5) 不相亜了・下方沿有县河坊知不相亜了 田白占司洪塔堂只占キ不相亜了洪 λ 同時市面
	1	│ (♡) │ 十次贝・│//以日応庁/X山│千次贝,用/ □□1/四千贝吅□□1/1/2女 / 匹//凹状火凹

	不想要了		 用户通过选择赏品进入不想要了页面 1.页面显示用户选择的赏品信息名称+回收价格 (1) 一行显示三个回收赏品 2.下方总计回收金额 3.回收确定:用户可点击确定回收则回收的钱自动转到余额中,可用于消费或者提现,同时用户赏袋中对应 赏品减少 	
		下单发货	用户通过选择赏品进入下单发货页面 1.页面显示用户选择的赏品信息名称 2.填写地址:用户点击可录入姓名 收货电话、收货地址 (1)并且可以设置默认地址,或者从地址薄选择地址 3.发货确定:用户可点击确定发货提示【下单成功】,并且用户赏袋中对应赏品减少,订单转入已申请	
	个人 中心	个人中心	 用户点击底部按钮进入个人中心 1.头像、昵称显示;每个用户可自己编辑昵称 2.我的余额:此处显示用户的余额 3.我的代币:平台魔王赏奖励以及后续活动奖励,1代币=1元,不可以直接进行提现,在平台内可以随意消费 3.充值:进行自助充值,通过微信支付,最低为1元;支付功能使用微信支付,支付金额转至公司银行账户内 4.提现:用户可点击进去 1)我的信息:点击完善提现账户,用户点击可编辑账户 提现金额:文本框输入金额也可进行全部提现 提现记录:详情页中显示每一次提现申请时间、金额 立即提现:用户点击可提交申请 3.游戏记录:用户可查看自己的抽取记录:抽取时间、名称、抽取赏品信息 4.地址管理:用户可完善自己的地址薄 5.加入粉丝群:用户点击后,显示客服二维码 6.我的收藏:用户点击后,进入收藏页面,每行显示一个用户已收藏的盲盒系列,点击后直接进入该盲盒的详情页 7.联系客服:用户点击后,进入客服对话页面 8.投诉建议:文本框展示由后台添加 	
	banner 图	banner 图	后台针对首页 banner 图可进行编辑	
后	分类管理	分类管理	1.后台可创建、编辑、不同的盲盒类型,并且每个额外奖项的名称、触发时间 2.后台可创建盲盒分类:随机、拳击和无限赏等	
台	赏品管理	赏品管理	1.后台可不同的赏品活动,设置额外奖项,并且添加所有赏品奖项,项目可编辑、删除、添加 2.后台可查看每一场赏品活动的中奖记录,用户昵称、时间、第几发中奖的,每个赏品的剩余库存 3.后台可设置每个赏品的数量、回收价格、名称、封面图	
Р	玩法说明	玩法说明	后台可编辑玩法说明,每个不同的赏品活动可单独添加	
r C 端	回收订单	回收订单	1.后台可查看所有用户提交的回收订单 (1)订单编号、回收赏品信息、回收价格、回收时间	
	发货订单	发货订单	1.后台可查看所有用户提交的发货订单 (1)订单编号、发货赏品信息、发货时间、发货地址、电话、姓名 (2)后台可针对订单填写单号。修改状态已发货、发货完成	
	投诉建议	投诉建议	后台针对小程序投诉建议可进行编辑、修改	

	数据统计	数据统计	1.后台显示平台所有库存数量、已发货商品的数量、盈余	
			(1) 盈余:此为用尸购头捆奖金额-回收金额	
	提现管理	提现管理	1.后台可查看用户提现申请,通过线上申请、线下打款	
			2.后台可针对所有用户的提交申请做审批	
	用户管理 用户管理 1.后台可查看平台所有用户信息		1.后台可查看平台所有用户信息	
概率管理 概率管理 1.后台可以调节赏品出现的概率 2.限制给定数量的抽赏次数中出现赏品的个数 3、活动参数配置:对提升概率的活动,可以让参加活动的人或符合条件的人提升对应赏品的概率		1.后台可以调节赏品出现的概率 2.限制给定数量的抽赏次数中出现赏品的个数 3、活动参数配置:对提升概率的活动,可以让参加活动的人或符合条件的人提升对应赏品的概率		
			运营维护	
服				
务	由技术团队搭建服务器环境并提供运维服务			
器				
X				
络	前后端分离、报文加密			
安				
全				







二、程序界面

主要界面:





手	8년) 9.41 天亮 -+<0 Big	Flying Wolf >	় 🖝
	88.00 我的余额	20 我的代币	20 我的收藏
	Ⅲ 游戏记录		>
	❷ 地址管理		>
	🞗 加入粉丝群		>
	➡ 联系客服		>
	🖪 投诉建议		>
	⑥ 首页		業

赏品详情--购买 ...l 🗢 💼 **天**亮 商品详情 ••• • 📾 当前第19套,共50套 _ 订单确认 \otimes 超丧小橘 名称: 单价: 数量: 明信 58元 1张 THE R 支付方式 ④ 使用代币抵扣¥0 (剩余:0) ○使用余额支付¥0(余额:0) 🤣 勾选即表示同意《用户协议》及《购买说明》 ○ 出售后恕不退还 ○ 未成年不得进行购买 总计:¥58





赏品详情页及赏袋页面:



赏袋页面及中奖页面:





余额页面及抽奖页面:



个人信息页面:



2、后台:由开发团队开发完成

以下页面展示后台:

(因为整理本文档时服务器已经释放了,所以只找到一些项目讨论时用到的截图)





本小程序在 2022 年夏季上线,2023 年春季下线,流水十万左右,因团队成员都是兼 职并面临本职工作加剧、市场竞争过于激烈、同行恶意竞争等问题,所以最终决定下线 产品。

在获客方面,主要采用的方法是运营社群、推广活动引流等。在整个产品周期中,我 主要负责管理项目进程、与开发团队和设计团队沟通、迭代版本等,合伙人负责二次元 产品设计。

我们的迭代速度大概是每周更新一次,这落后于竞品。与此同时,市面上开始出现大量的同类产品,竞争激烈,从竞争对手的产品中也学到了很多经验。

本次项目也算是我第一次尝试做产品,从需求出发,到法律法规稽核、与开发团队的 沟通、产品上线运营、拉新转化、活动设置等都是第一次参与,也算是完整地经历了一 个小型产品的策划、落地以及退出。

这次产品设计让我意识到了商业化的专业性要求,对于一个要进入到市场的产品来 说,无论是开发、营销、还是公司内部的职能支持,都非常重要。任何一个板块出现问 题,都会对整个产品业务造成巨大的冲击。正因如此,我后来才决定重返校园,认真学 习专业知识,并不断思考科研、市场、商业化、管理等不同板块之间的合作该如何优化 等;其中的乐趣也让我难以忘怀,从而坚定了终身学习、终身创业的决心。