

新手上路

极客场馆 · 新门店管理员快速上手

从「刚拿到账号」到「能给会员制单收钱、排课核销、看经营数据」一共 8 步。按顺序走一遍约 30 分钟，走完门店就具备完整业务能力。

总步骤

8 步

开通 → 配置 → 制单 → 看数

预计耗时

~ 30 分钟

单店首次配置

最小体验路径

1 + 1 + 1

1 产品 · 1 教练 · 1 会员
= 1 单

使用端

Web 后台

门店管理员 / 店长

开启试用

门店信息

产品

员工 · 教练

会员

制单推进

排课核销

看数

总览

为什么是这个顺序

系统里所有「订单 / 排课 / 业绩」都依赖两份基础数据：**卖什么（产品）** 和 **谁来教（教练）**。先把这两块配好，会员进来才能直接制单消课。跳过任何一步，下游页面就会缺选项——最典型的两个：**制单选不到产品**、**排课选不到教练**。

1

登录并开启试用

让门店从“只能看”变成“能写”

账号就是你的手机号，登录走微信扫码或短信验证码——没有人会给你密码：密码是可选的，登录进去可以自己设一个，门店和平台都看不到、也不会替谁设（店长后来加员工、建会员同样只登记手机号）。首次登录会先进「配置门店」引导页，问两件事：

业态

场地型 / 私教型 / 团课型 / 综合型——决定开哪些功能

行业垂直

健身、瑜伽、拳击、康复……决定产品模板与称呼用词

提交后自动初始化

系统按你的选择铺一套产品模板与课程属性，
省掉大量手工配置

首次登录自动跳转 · 配置门店

任意在职员工均可开启试用

默认试用 15 天

新门店默认是「未激活」——能看不能写

顶栏有一条常驻横幅「本门店尚未开启试用」，点开启即免费使用全部功能。也可以不管它：新增会员 / 制单 / 加员工时会当场弹窗让你开，确认后自动继续刚才那个动作，表单不用重填。

试用是从你点「开启」那一刻起算，不是从注册起算——不用担心“注册完没空弄，试用期白烧”。

补门店信息

会员看到的门面

门店名称、地址、联系电话、营业时间、门店相册——这些会展示给小程序里的会员。

场馆管理 · 场馆信息

门店管理员

教室 / 场地管理

团课、小班课排课要选场地，先把教室建出来

运营参数

预约提前时长、取消规则等经营规则，可先用默认值，跑通业务后再调

核对产品

决定“卖什么”

产品按类型分五个页签：会籍卡 / 私教课 / 团课 / 小班课 / 场地租赁。第 1 步的引导已经按业态铺好了一套模板，所以这一步通常只是改名字、改价格、改时长，不用从零建。

产品管理 · 产品管理

门店管理员

停用而不是删除

列表是空的？

点「初始化 XX 参数」，从平台模板复制一套，
已存在的不覆盖

价格规则

同一产品的不同档位定价

时段规则

限定该产品可用的时段

暂时不卖的

停用掉别删——停用的产品不会出现在制单选项里

加人

决定“谁来干”

店里所有要登录系统的人都从同一个入口建：员工管理 · 新增员工。

员工管理 · 员工管理 · 新增员工

门店管理员（店长不含人事）

手机号即登录账号

5

姓名 + 手机号

手机号就是登录账号，门店内唯一；

你不设密码

，员工自己扫码 / 验证码登录

岗位（可多选）

品牌管理员 / 门店管理员 / 店长 / 前台 / 财务 / 教练 / 销售，权限取并集

所属门店

多店品牌可勾多家

岗位决定这个人能看什么、能点什么：**店长**管全店业务但不管人事与门店设置；**前台**管接待签到与简单订单；**教练 / 销售**只看自己的学员和业绩。

配教练业务属性

最容易漏的一步

岗位勾了「教练」或「销售」的员工会出现在这一页，这里配的是**业务能力**，不是权限。

员工管理 · 教练/销售

门店管理员

不配可上课种 = 排课选不到人

可上课种

私教课种 / 团课课种。

没配的教练，排课和指派教练的下拉里选不到他

小程序 / APP 制单权限

允许教练自己在手机上开单，开了会走「制单申请审批」

展示配置

是否在小程序首页教练墙展示、排序、展示标签

教练资料

头像、对外昵称、简介、证书。不影响跑通，但会员看到默认头像体验差

6

建会员

业务对象就位

最少只要**姓名 + 手机号**就能下单；其余档案（生日、身高体重、训练目标）可以后补，或让会员自己在小程序里填。

客户管理 · 会员工作台 · 新增会员

前台 / 销售 / 店长

手机号是会员唯一标识

会员用微信打开小程序、用**同一个手机号**绑定后，就能看到自己的卡、剩余节数、课表。门店代建的会员在绑定前是「未绑微信」状态，这是**正常主路径**，不是异常。

7

制单并推进到完成

闭环达成

在**制单**弹层的产品卡矩阵里选产品和销售模式，走 3 步向导提交。但**建单只是开始**——每张订单要走完 5 步才真正生效。

推进步骤	干什么
1 制单	提交向导，建单瞬间不停留
2 收款确认	订单详情点「确认收款」，填实际入账金额和支付方式
3 合同确认	上传或电子签合同
4 业绩分配	确认 / 调整销售与教练的业绩分配
5 制作完成	自动到达，卡生效、业绩进统计

为什么收款排在合同和业绩前面

健身是冲动消费，签单当场必须先把钱收进来（手机端制单、二维码收款都是为压缩这一步）；合同是与客户之间的凭证环节；**业绩分配是纯内部核算，不该卡在收款前面。**

录错了：制单中 / 进行中的单可以直接删；已完成的单要返工，用「重置」退回待合同，重做合同与业绩，**不影响已确认的收款。**

8

排课、核销与看数 日常就在这里

前面 7 步是一次性配置，从这一步起是**每天反复发生**的日常。

排课管理

运营财务 · 课时&核销

经营驾驶舱

排课

给教练和会员排私教 / 团课 / 小班课

核销

私教核销、团课核销、小班核销、会籍签到记录都在「课时&核销」里查

会员 / 教练自助

小程序与 App 上可自己约课签到，记录回流到核销页



顺序可以"跳"，但不能"漏"

第 1—5 步是基础数据，建议一次配齐；第 6—8 步在日常业务里反复发生。如果你只想先体验一遍主流程，最小配置是：**1 个产品 + 1 个教练 + 1 个会员**，就能跑完第 7 步的制单闭环。

日常看数

想看什么，去哪看

页面右上角的「？」帮助按钮里有该页的操作导览——直接在真实界面上高亮讲解，经营驾驶舱和会员工作台都已经有了。

今天营收、上课、新增会员 经营驾驶舱	谁该续费、谁要流失 客户管理 · 会员工作台 / 会员分析
教练和销售的业绩 运营财务 · 业绩分析、工资核算	月度账、对账 运营财务 · 月度财务、收钱吧对账
待我审的单 流程审批 · 制单申请 / 退费 / 延期 / 会员暂停	课时余量、残值、过期锁定 运营财务 · 课时&核销、会员详情

排障 常见卡点 新店前两天遇到的问题基本都在这张表里，先按这里对一遍再找支持。	
现象	原因 / 怎么办
点什么都提示门店未激活	试用没开启。点顶栏横幅「开启试用」——任意在职员工都能开，不用等老板
提示已锁定、催续费	到期了。这条路只能续费， 开试用没用 ——锁定 ≠ 未激活，是两条不同的路
制单选不到产品	产品被停用，或该产品类型你当前版本没开通
排课 / 指派教练选不到人	员工没勾「教练」岗位，或没在 员工管理 · 教练/销售 里配「可上课种」
订单建了但业绩没进统计	5 步没推完。去订单详情把收款 / 合同 / 业绩补齐到「制作完成」
会员在小程序看不到自己的卡	建档手机号与微信绑定的手机号不一致，或会员还没绑定
团课 / 小班排不了课	教室 / 场地还没建，去 场馆管理 · 教室/场地管理

✓ 跑完这 8 步，门店就上线了

之后的日常工作主要在排课、签到核销、续费、业绩统计这几个模块，它们都构建在你刚配好的基础数据之上。想深入某个模块，点页面右上角「？」看该页导览；会员端和教练端小程序的使用指南见 gymker.com/help/。