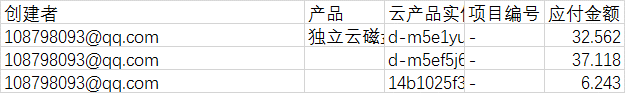
存在问题及解决建议

**（1）问题：**

一、数据与阿里不对接，造成较大预估差异：后台导出数据中，订单信息不完整（预付费、后付费订单信息如下图）。





其中：1.缺少是否多年订单信息，在进行销售业绩预估、伙伴返佣预估时只能通过询问销售、对花费额较大的订单在后台逐一查询的方法进行多年订单识别。这样操作花费时间较多，造成的预估差异也比较大。

2.退款、续费订单缺少原订单信息，导致无法判断该订单是否返佣，也同样造成预估返佣业绩与核对业绩存在较大差异。

3.部分订单可在后台查询，但无法导出。或有部分订单后台查询不到，也无法导出，只在阿里返佣数据中可参与核对。

4.后付费订单信息量少，甚至部分订单无账号，数据处理时无账号的后付费订单无法匹配到相应销售、客户，因此无法参与销售业绩与伙伴返佣预估核算，导致差异。

二、数据处理问题

1.预估数据中，存在账号名为“深圳青莲网络”的订单，由于在导出数据中该账号产生订单已存在，账号名显示为该“深圳青莲网络”服务商下的客户名称。可以订单号进行查重剔除，不参与核算。

2.预估数据中，存在打了折扣标签的客户，因其不按照正常返佣规则进行返佣，且绝大部分订单判定为不返佣，因此预估时需对这部分折扣用户的订单做标记，参与总业绩核算但标为不返佣。

3.预估数据中，如存在产品名称为储值卡的产品（“可返佣产品列表”文件中，“是否返佣订单”一列显示为“delete”），此部分订单在阿里体系中不参与总业绩核算。因此不能参与业绩核算，但不做删除。

4.（接以上储值卡产品订单，客户购买储值卡产生订单不参与业绩核算。但客户如购买其他产品，用储值卡付款，则核算为业绩。）\*但在后台导出数据中，此部分由储值卡付款的订单，显示应付金额为某值，代金卷金额显示为空 ，实付金额显示为空。因此如直接根据实付金额一列计算总业绩，将导致由储值卡付款的订单未能参与业绩核算。

5.预估时可能会产生订单，购买产品为新产品，无法判定是否返佣。

**（2）解决建议**

1）后台数据问题：1.多年订单类产品根据历史数据整理出曾消费多年订单客户名单，标记客户。2.预估数据中，如无法识别产生订单的账号 ，则将业绩归属到公司（其他），核对时补回。但预估数据与核对数据差异无法避免。

2）争议数据研究：与新数据运营同学对历史数据中的争议数据（关联+续费）进行分析研究，整理出月份数据中争议数据返佣概率分布，对关联客户的续费订单返佣可能性做整体性分析。其中在较长时间段内有大概率返佣的关联客户，可在预估时核算其续费订单返佣，减小预估业绩与核对业绩误差。

3）“深圳青莲网络”账号订单产生业绩，不参与业绩核算

4）订单产品显示为“储值卡”的订单不参与业绩核算。

5）核算业绩时，以“实付金额=应付金额-代金卷金额”公式核算总业绩。

6）无法识别该产品是否返佣时，预估时定义为不返佣。