**EzeeShip计价算法说明**

# 

# 名词定义

dimWeight：自己算出的体积重

dimRate：根据体积重去数据库价格表查询出来的价格统称

publishRate：baseRate的原价

ezeeshipBaseRate：baseRate的成本价

baseRate：加价后的baseRate(给客户的价格)

level：用户级别

offRate：折扣率

minCharge：最小baseRate金额

psRate：风控费率

**一.客户价计算**

**1.分别计算每个箱子的体积重(dimWeight)**

其中home deliver服务如果接口接口返回重量大于70lb，使用接口重量。

否则的话，当dimWeight重超过70lb,强制设定成70lb

其他服务，dimWeight>150lb的时候，强制设定成150lb

dimWeight的算法是lenght \* width \* height / userDim (没有针对这类服务的配置，则使用139)

当dimWeight小于接口重量，返回接口重量

**2.查询价格表获取dimRate**

根据服务，重量，zone，是否住宅查询价格表，获取publishRate和ezeeshipBaseRate，并保存到对应的箱子里。

**3.计算baseRate**

**——新算法(国内运单分包裹)**

3.1 查询level

根据服务，进出口类型（国际单），重量区间，ZONE（国内单），包裹类型，查询用户针对该服务配置的级别。

如果没有，则查询该用户的默认级别（一定会有）

3.1 查询offRate

根据level,服务，进出口类型（国际单），重量区间，ZONE（国内单），创建时间和包裹类型查询offRate

3.2 计算baseRate

baseRate=publishRate \* (100-offRate)/100

3.3 查询minCharge

如果是VIP或者有单独配置用户minCharge，需要单独查询vipMinCharge表（查询条件带userId）

查询条件是服务，进出口类型（国际单），level，创建时间，（非必须国家code,包裹）

minCharge可能为空

3.4 minCharge判断

如果minCharge大于baseRate，且小于publishRate，则使用minCharge作为baseRate返回

3.5 利润兜底判断

如果没有使用minCharge作为baseRate返回，需要进行利润兜底判断。

当baseRate<ezeeshipBaseRate的时候，需要查询服务保底利润率，并乘以ezeeshipBaseRate作为baseRate返回

（保底费率并非都是10%，而是配置到服务表里面的，之前国际和国内的保低费率不一样）

**——旧算法**

3.1 计算所有包裹的平均重量

3.2 根据服务，重量区间，用户ID等条件查询用户级别，如果没有查询到，使用用户表里配置的用户默认级别

3.3 根据用户级别查询级别费率

3.4 使用ezeeshipBaseRate \* (1+费率) 获得提供给用户的baseRate

**4.计算燃油费(不分包裹)**

注意：目前燃油费计算没有分包裹，是对整体baseRate一起算的

具体算法是

第一步先算出燃油费费率,其公式为:燃油费费率 = 底价燃油费/(底价baserate+底价住宅费)

第二步计算给客户的燃油费=(官网原价baserate\*(1-客户折扣/100)+客户住宅费)\*燃油费费率

**5.保险费用计算**

这里不详细描述了，参考new order页面上的说明即可，很详细。

**6.PS RATE计算(非账单上传)**

在getRate和createLabel的时候，需要根据用户之前的风控统计结果算出来的psRate,或者配置的psRate对最后的总价进行加乘计算，返回总金额

**7.额外费**

平台打单和预估surcharge费用是可配的，在admin后台管理 Business Contract，选择 surcharge detail，可以设置额外处理费和大包裹等surcharge费用，

我们平台给到用户的所有surcharge 价格都是取的surcharge detail 配置里面的User Price 价格。

以当前ups住宅费为例，给用户的价格如果为折扣价，就需要配置User Price 1.97，如果给用户价格如果为住宅费原价User Price 需要设置为3.95

额外处理费、大包裹等surcharge 配置相同

**二、利润方面（吴荻平）**

## **. 利润规则：**

1.1 普通销售

1.普通销售就是0.7,如果客户注册超过12个月就是0.35，

2.如果是子系统,2019年之前注册的客户是0.6,2019年注册之后的客户是0.5

3.晓明等公司的销售是用户注册满12个月以前0.6,客户满12个月以后是0.25

4.何景旭等emily下的兼职销售,**从2019年3月起**是是0.25

5.谌越从**2019年3月起**是0.35：

6.emily自己直属的客户:

2019年以前注册的且18个月以内的是0.7,2019年以前注册且18个月以后的,是0.35

2019年以后注册的且12个月以内的是0.7,2019年以后注册的且12个月以后的是0.35

7.子系统注册18个月以内,emily从子系统上拿25%;子系统注册18个月以后,emily拿12.5%(不考虑其客户,只考虑子系统的注册时间，12月的标准是以打单时间与子系统注册时间的差)

8.公司的销售注册18个月以内,emily拿30%;公司的销售注册18个月以后,emily拿10%(不考虑其客户,只考虑销售的注册时间)

9.emily兼职销售：emily一直都是10%

10.胡琴：与emily相同,每次发的时候直接发给emily

2019年以前注册的且18个月以内的是0.7,2019年以前注册且18个月以后的,是0.35

 2019年以后注册的且12个月以内的是0.7,2019年以后注册的且12个月以后的是0.35

\*注册都是指首次打单时间

1.2 nima利润计算规则：

1.priority overnight和standard overnight给nima70% off的底价（即在成本价基础上，乘以1.091作为nima的底价）：不考虑平台至少10%的利润

2.国际部分给他82%off的底价（即普通销售底价）：按账单导出的agent profit

3.ground和其他express服务给他成本价：按成本价作为Nima的底价，不考虑平台至少10%的利润

**（ 二）系统数据配置：**

### 2.1.销售级别

除nima以外的所有销售：level\_sales(id:51)

nima:level\_salesp(id:52)

### 2.2.销售月份配置

emily设置为源月份12,替换月份18

### 2.3.销售利润分成配置

根据不同类型的用户设置:

a．谌越只有一条记录,本层销售分成比率是0.35,起始月份是0

b．兼职销售只有一条记录,本层销售分成比率是0.25,起始月份是0

c．emily没有记录

d．子系统exship和b2ship各有两条记录,第一条的起始月份是0,本层销售分成比率是0.6,上级是0.25,标志extraflag;第二条的起始月份是12,本层销售分成比率是0.125,上层是0.1,标志extraflag

e．晓明等公司销售有两条记录,第一条的起始月份是是0,本层销售分成比率是0.6,上级是0.25;第二条的起始月份是12,本层的销售分成比率是0.25,上层是0.1

## **（三）. 计算流程**

1.根据给定的账单上传记录编号获取账单上传的数据以及相关的用户,订单,运单,包裹,尺寸,重量以及zone等信息

2.判断如果这个用户没有销售,或者使用的服务是USPS,或者没有折扣的服务(FedEx First Overnight,id:40)就调过处理下一条

3.获取此单的销售,如果有第二层销售也获取第二层销售信息(第一层销售是客户的直接销售,第二层销售是客户的)

4.获取所有销售的月份配置,获取第一层销售的信息(包括level和月份替换信息),利润分成配置,以及这单客户的首次打单时间作为时间对比初始时间

如果有第二层销售,获取第二层销售的信息(包括level和月份替换信息),以及第一层销售与第二层销售的关联时间作为时间对比初始时间

**如果是新账号:**

5.根据orders的信息获取第一层销售的底价折扣率:

如果是抽成模式,直接使用销售信息里面的利润率

如果是底价模式,先去判断有没有配置到这个用户上明确服务,zone,重量区间,包裹类型的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去查看配置到这个用户上明确服务,zone,重量区间的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去查看配置到这个用户上明确服务的级别,如果有就使用这个级别

如果没有配置到用户上的数,就根据销售的level去获取确服务,zone,重量区间,包裹类型的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去就根据销售的level查看明确服务,zone,重量区间的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去就根据销售的level查看明确服务的级别,如果有就使用这个级别

6.根据获得到的级别去级别折扣率对照记录中获取实际执行的折扣率

7.获取这条账单中的官网运费原价,平台运费底价,客户运费价格,客户总价,并根据官网运费原价\*销售执行折扣率得到计算销售底价

**如果是老账号:**

5’.根据orders的信息获取第一层销售的上浮折扣率:

如果是抽成模式,直接使用销售信息里面的上浮折扣率:

如果是底价模式,先去判断有没有配置到这个用户上明确服务,zone,重量区间,包裹类型的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去查看配置到这个用户上明确服务,zone,重量区间的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去查看配置到这个用户上明确服务的级别,如果有就使用这个级别

如果没有配置到用户上的数,就根据销售的level去获取确服务,zone,重量区间,包裹类型的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去就根据销售的level查看明确服务,zone,重量区间的级别,如果有就使用这个级别

如果没有数据,再去就根据销售的level查看明确服务的级别,如果有就使用这个级别

然后根据此单信息获取平台上浮折扣数

6.根据获得到的级别去级别折扣率对照记录中获取实际执行的上浮折扣率:

7.获取这条账单中的官网运费原价,平台运费底价,客户运费价格,客户总价,并根据平台运费底价\*(1+平台上浮折扣数\*销售实际执行的上浮折扣率:得到计算销售底价

8.获取这条记录情况下存的minimum charge(获取方式与账单相同)

9.计算保底价

10.比根据销售折扣算出来的计算销售底价进行比较,和minimum charge,较高的作为销售底线价格

11.根据用户底价和销售底价的差额算出总利润

12.比较保底价和minimum charge以及根据销售折扣算出来的计算销售底价进行比较,判断是否有价格倒挂的情况,用户价低于销售底价,用户价低于或等于成本价等,如果有,就跳过不计算利润

13.对销售的利润分成配置进行更新,如果系统没有存,则使用默认值:第一条其实月份0,本层比例0.7,上层比例0.3,第二条起始月份12,本层比例0.35,上层比例0.1

14.对于第一层销售执行的折扣分成进行判断,如果发现销售存在月份变化配置且变化的源月份与销售的润分成配置中某一条的起始月份相同,且如果用户的打单日期在2019年1月1日以后,就把这个起始月份改成销售月份变化配置的替换月份

15.如果当前销售的利润分成配置记录标志了extraflag,则认为是子系统,如果用户的打单日期在2019年1月1日以后,将当前的利润分成配置记录中的本层比例改成0.5

**算第一层销售利润**

16.针对利润分成配置记录的起始月份由大到小排序,将本单的打单时间与时间对比初始时间相差的月份与分成配置记录的起始月份进行比较,当发现配置记录的起始月份小于本单的打单时间与时间对比初始时间相差时,使用这条记录的本层比例

17.如果销售类型是抽成模式,直接用客户总价\*销售利润率得到本层利润

如果销售类型是底价模式,如果是level\_salesp或者是国际单,则直接用销售底线价格和用户价格的差额乘以本层比例得到应付利润,否则使用销售底价和用户价格的差额乘以本层比例得到应付利润

如果用户价格和销售底线价格的差无法满足应付利润,则应付利润为户价格和销售底线价格的差

将应付利润见到销售底线价格上形成新新的销售底线价格

**算第二层销售利润(如果有)**

19.针对利润分成配置记录的起始月份由大到小排序,将本单的打单时间与时间对比初始时间相差的月份与分成配置记录的起始月份进行比较,当发现配置记录的起始月份小于本单的打单时间与时间对比初始时间相差时,使用这条记录的上层比例

20.如果销售类型是抽成模式,直接用客户总价\*销售利润率得到上层利润

如果销售类型是底价模式,如果是level\_salesp或者是国际单,则直接用销售底线价格和用户价格的差额乘以上层比例得到应付利润,否则使用(销售底线价格及保底价中较大的值)和用户价格的差额乘以上层比例得到应付利润

如果用户价格和销售底线价格的差无法满足应付利润,则应付利润为户价格和销售底线价格的差

1. **客服补充**

****

**四、变动时，请技术和客服及时更新**