**设计上报单和商城全都放在h5的手机端展示，暂时不考虑后台做这个**

**后台菜单：**

**会员管理：（短信验证）**

**注册：微信扫码，注册必须有推荐人**

**必须有推荐人，手机号，密码**

**后续完善支付方式**

**一、报单系统说明：**

**1.报单产品**

4款报单产品，29800，168000，298000，机动报单产品（会员报单后，后台可临时定义金额）3980小单（直推15%封顶二部门500，三部门后加1000）

**2.入金机制**

采用线下付款后台审核机制入金，平台公布收款账号信息，用户选择报单产品下单后，打款并上传打款截图，后台财务审核后，报单完成。

**3.佣金（**“可提现额度”钱包**）结算机制（钱包明细里只体现分红来源、直推奖来源，别的来源不体现）**

佣金（可提现额度的增长值）来源一：直推一代（表示下级录单）奖金，报单金额15%，同时上找5层每人再返15个点的10个点，例如单额100，直推15，往上5层每人再给1.5，同理6层到13层每人给15个点的5个点，例如单额100，直推15，往上6层到13层每人再给7.5元

佣金来源二：公司当日总体业绩（销售总额）25%全民分红，分红按个人贡献值的个数加权分红，贡献值个数的算法：

1.公司当日总体业绩2.8万；

2.去掉一个业绩最大的市场，其他市场业绩总和比如1.8万，则该点位当天总贡献值个数为：1.8万/100=180个；

3.当日新增总分红额为2.8\*25%=7000元；

4.每个贡献值的价值为7000/180=38.8元；

5.封顶限制，该点位两个区（需为**活跃区**，活跃区的意思就是 当日有见点，以下同理），每日分红封顶值为2000，三个区每日封顶值为5000，四个区为10000，以后每新增一个区封顶值加10000，例如，该点位有三条直推线，那么该点位每日分红最高可得2000+5000=7000（多区封顶累加），有四条直推线则为17000元，当该点位按权重个数获得的分红不超过总封顶额，分红按计算值获得，超过则按封顶值获得；

佣金来源三：平台商城的利润50%拿出来 给所有会员 按贡献值个数加权分红（当日结算前一日利润进行分红），商城在后文中描述。

佣金来源四：平台每日拿出商城利润的10%进行 红包发放，系统可设置发放时间段例如8:00~8:30 ; 10:00~10:30 ; 14:00~14:30 等，系统根据要分红的额度以及会员数、时间段自动进行 红包额度的分配

佣金到会员“可提现额度”钱包，会员可提现，平台每日进行分红，系统当日结算前一日的分红收入，但是会员提现按每周结算。

**4.会员代付报单功能**

会员A可以为另一名会员B进行代付报单，A点代付功能按钮，选择报单产品，然后输入会员B的手机号，系统检索出B的会员信息（姓名）方便A进行确认，然后下单付款（线下付款上传截图或者选择用可提现额度付款），完成代付报单，报单完成后B会员将会看到自己的报单信息，同时说明：代付报单一样参与B会员团队的佣金结算。

**5.提现说明**

会员提现，扣除6个点的手续费，并扣除10个点到“**购物积分**”钱包，购物积分可到商城进行消费，不可提现。

**6.操盘控制台**

该功能需要为操盘人员展示 今日实时总贡献值数量（所有会员分红总权重）、今日实时总业绩（当前平台总业绩）、今日实时分红额度（理论上系统要分红的总额度）

**7.数据报表**

报单产品统计、收(订单钱数？)支（提现钱数?）统计、会员统计等

**8.会员管理、报单产品管理等必要的信息管理维护**

**9.不同的角色按菜单权限进行分配，例如操盘人员查看操盘控制台、业务员可进行后台报单操作、财务人员可进行提现的管理操作、收支报表的查看、总经理具有报表查看权限等**

**10.签到功能，此功能可以放到商城中，签到可以赠送购物券或者购物积分（此处待定）**

（积分页面点击签到，签到表中添加记录）

**二、商城说明**

1.消费机制

商城产品采用购物积分+现金（线上支付形式）的形式进行购买

2.产品维护

维护产品信息除必要产品信息外，还需要维护产品的成本价与销售价，方便计算商城利润为商城利润分红以及红包机制做准备；

商品可指定付款方式：1、现金+购物券（可抵扣一定金额）支付；

2、只能现金支付；

3. 用购物积分购买， “可提现额度”可以兑换成 “购物积分”，此操作为单向，不可逆；

3.钱包互转

“可提现额度”可以兑换成 “购物积分”，此操作为单向，不可逆；

4.购物券机制

后台可维护购物券，购物券可单独指定商品，也可指定专区，这就要求商城具备专区功能，购物券可抵现进行购物

5.商城后台管理系统

后台管理系统包括商品维护、订单维护、报表功能等等

6.说明：商城商品不参与佣金结算