购买产品模块规则说明

1. 目标
2. 门店销售及教练均可购买产品。
3. 在保留线下付款的同时提供线上付款功能。
4. 客户与客户佣金
5. 客户归属。

每个成功注册的用户都将获得1个唯一的邀请码，未注册客户使用此邀请码成功注册后，则该客户归属人为邀请码持有人。

1. 一级客户与二级客户。

A客户为注册用户，B客户持A客户的邀请码成功注册，则B客户称为A客户的一级客户；C客户持B客户的邀请码成功注册，则C客户称为B客户的一级客户，同时C客户称为A客户的二级客户。

1. 客户佣金。

每次客户交易成功后将产生客户佣金，为避免购买操作错误并提供合理的修改时间，客户佣金产生的时间为交易记录生成的24小时之后。一级客户的客户佣金按实际成交金额的5%计算，二级客户的客户佣金按实际成交金额的1%计算。

1. 客户销售与服务佣金
2. 服务归属。

仅营业系统中门店的店长及销售代表有服务归属概念。以录单门店确认服务归属。教练成交并录单的业务归属为店长。

客户归属的临时处理方案：（目标是解决目前客户归属人即服务归属人的这种大概率情况，购买功能上线前，PC端可实施购买操作）

客户注册后，对于公司内部员工（在系统中有记录并在职员工）服务归属人为客户归属人，该客户产生交易后，变更服务归属人为录单人

1. 服务佣金。

服务佣金按客户每笔实际成交金额的2%计算，客户归属为所在店销售代表或者店长的客户，不计算服务佣金，此外的客户均计算服务佣金。

1. 门店归属。

客户该笔成交于哪个门店的销售代表，则门店归属即为该门店。门店归属的主要目的是为了确认门店的人员发生变动时，如何继续及合理的确认服务归属及计算服务佣金。

1. 营业计划达成奖励
2. 门店营业计划80% < 实际营业额 >= 100%，此部分额外按5%计算营业计划达成奖励。
3. 实际营业额> 100%，此部分额外按10%计算营业计划达成奖励。
4. 奖励的支付

除客户注册，并获得客户佣金，支持3~7个工作日提现到账外，销售及教练的已上收入按月结算随工资一同发放。

1. 客户管理规则
2. 客户信息的浏览及修改授权。

客户归属人、所有与该客户曾经签单的服务归属人以及服务归属人所在门店的店长可以浏览客户的详细资料及交易记录，其中仅最后一笔成交的服务归属人及归属门店的店长可以修改客户资料（修改客户资料只能在现行PC端），并对录入时间不超过24小时的“线下”交易记录进行修改。

1. 客户信息的删除。

任何人均无权删除客户及交易记录。

1. 功能说明
2. 本模块只提供给销售代表、店长、教练使用。
3. 本模块带有下单功能，且支持客户线上支付（支付宝、微信）和线下支付。

线上支付（适用于支付宝、微信收款方式）：下单后，客户即收到待付款订单，确认合同并选择支付宝或微信付款完毕后，该交易生成。

线下支付（适用于现金、POS刷卡、支票收款方式）：下单后，客户即收到待付款订单，确认合同并选择线下支付提交，门店即可看见此笔订单，线下收款完毕后，门店对该订单进行收款确认，该交易生成。

交易生成的同时，符合价格标准的自动审核通过，否则进入人工审核程序。

1. 基金和提现余额转订金
2. 客户转出尚未购买，客户手机端可以看见转出的明细以及总额减少，PC端可以看见正负两笔定金记录（客户手机端订单内不显示此两笔），财务金额不增加，但该客户定金余额增加。
3. PC端购买时，与使用定金购买方式一致。
4. 消息

升级或产生交易可收到消息，其他无消息提示。