代理层级：

一级 董事 需要推荐2位总裁或总拿货量1000支（公司系统后台可手动更改级别，）

89元/支

二级 总裁 拿货200支产品 成本99元/支

三级 联合创始人 拿货 30支产品 成本129元/支

四级 合伙人 拿货5支产品 成本 159元/支

返利关系：

A B C D 四位自然人

举例1：

A成为董事

A推荐B成为董事 每支给A返利5元，

B推荐C成为董事 每支给B返利5元，每支给A返利3元。

最多就是二级返利。

举例2：

A为董事

A推荐B为总裁，B进货200支

1. 公司奖励A董事15元/支，200支为3000元。
2. 由于B进货，每支返5元给A,共1000元。
3. 系统中需要体现 当月公司需要支付4000元给A 。。
4. 并且每月支付金额需要有数据呈现。

举例3：

A为总裁

A推荐B为总裁，B进货200支

公司奖励A总裁15元/支，200支为3000元。

公司年度总销售支数，每支提3元利润，作为年度分红。只有董事级别参与分红。

根据每位董事个人进货量与公司年度出货量的比例，按此比例分配年度分红。

系统中底层逻辑：所有提点均为每支提点 后续补货不一定是正式。所以系统中的提成返利均为每支返多少。