奖励有三大类

推荐奖励

订单奖励

单层订单奖励

顶级平推

非顶级平推

多层订单奖励

返货订单奖励-关联向邀请人进货模式 暂时不做

层级订单奖励（无差价模式）

区域订单奖励-获奖人可能是代理 可能不是代理

业绩奖励

个人业绩奖励

市场销售奖励 最多3层

市场提成奖励 最多3层

市场差额奖励 现在默认2层包含自己了

市场管理奖励（层级/直销）无限层 有风险

只要有市场 都是针对顶级团队的 销售/提成/差额奖励都是总部去返的 不存在层层剥比

模板现在先配死 后期再做成可自己设置的

为了防止升级-降级-再升级而获得多次 每次升级时判断这个等级是否获得过奖励 获得过说明之前升级过 就不给了

升级加入都包含时 等级变化都按照一次来 4级邀请3级 得到加入奖励 3级降到5级 5级再升回3级 此时因为邀请进来时候已经给了 所以就不给了 虽然这个3级是升级 上次的奖励是加入 都按照一个来算 不再给了

同样的 4级邀请2级 2级降到3级 也没有 要升到比自己历史最高的等级高才可以拿到奖励

还要判断之前给没给过 加入加进来的时候后台没配置 后来降级又升级的时候又有奖励配置了 此时要给 因为之前没给过

奖励金额现在都是返金额 以后可能是返积分/货款/商品等

奖励时间-按月奖励-含奖励任务设置 如果不勾选 代理下月结算时 就算没完成任务 也能拿奖励

顶级团队管理奖励中 暂时没有实时计算的方式 只有固定计算-看0223整理.txt

现在因为引入了自定义结算上月奖励时间的概念 因此到月底是否要保存本月的固定关系链？如果不保存 设置为5号计算上个月的奖励（上个月1-30号的） 那么4号把a从顶级降级了 a的业绩就不能算进去了 但是计算的奖励是上个月的 跟本月的变动其实是没关系的。

解答：月底存本月关系链

单层推荐奖励

加入手机号验证后/发起升级时 会临时保存邀请人和被邀请人的级别关系 加入或升级存在订单任务时，下单时重新保存两者之间关系

直推方式/团队方式

平高推和不限 没有团队方式的情况

单层奖励都是没有团队方式的 另外单层的话 往上找的一层只要等级不满足平推/高推 那就不再判断了 如果是多层团队方式的话 就会继续往上找 即使设置了多层的1层 如果是多层直推方式 等级不满足还是不找

B平推B1 （C之前高推B） 如果是团队方式 可能会满足C的团队高推条件

按直推方式 只要不满足 马上断掉

按团队方式 要是不满足 就继续找 找到合适的为止

有进货团队限制时 如果不满足条件 到底占不占奖励层数？

订单奖励中的关系：

单层订单：

固定关系：只存在于平推/高推/平高推 不存在于不限

B邀请b1 生成并保存一个邀请平推固定关系

B邀请a1 生成并保存一个邀请高推固定关系

不管怎么变等级 这个关系链是定死的 但是后续进货拿奖励时是根据下单时的等级来算的

实时关系：

下午1小时20分

多层非平推订单：只有实时关系

多层非顶级平推：

下午1小时30分

多层顶级平推：

顶级代理模式：按照层级最高级挂在下面：通过层级关系去找应该挂在谁下面 关闭或降级时占位子 因此发奖励时要判断有没有占层数的设置

邀请人模式：关闭或降级时不占位子 因此发奖励时也没有占不占层数的概念

层级订单奖励（大部分适用于直销模式（向总部进货模式） 也可用于层级模式）

会员/分享商 现在在代理a那里下单 如果代理直接发货 没奖励 分享商在代理小店中购物时 代理小店代理发货时没有层级订单奖励可拿（因为根本没有设置分享商进货时代理的层级奖励比例 代理和代理直接是设置的：c级下单 b级获得10% a级获得20% 但是没有说分享商下单 c/b/a级分别获得多少）

如果转上级发货 那么上级肯定有奖励 但是代理a会有奖励吗 也没有 因为A转上级发货相当于代理a进货 进货者没奖励 此时就是代理和代理之间的层级订单比例问题了

区域订单奖励（直销和层级都可以） 只算代理类产品 终端类产品不算

按收货地址判断 按团队长注册地区 按团队长身份证

使用云库存时 没有地址 所以按收货地址判断时 需要按照云库存提货时的地址来？

按收货地址：采购/提货/零售 提货地址需要确定怎么算地址

按团队长注册地区 按团队长身份证：下单时就知道谁获得奖励了 即使下的云订单 也不用再判断了 但是如果涉及到切换成收获地址模式 可能出现下单时是按团队长 下的云订单 但是提货前改成收获地址模式了 这时候就会又当作收获地址模式再算一次 这时就有问题

区域合伙人可以是代理 也可以不是 如果是代理 代理可以在手机端直接查看自己的区域奖励

团队限制时 如果邀请进来一个顶级 那肯定是同一个进货团队 （该顶级的上级是总部 总部和邀请人在同一个进货团队）

5种加入方法 都会存在待结算状态 因为涉及到保证金/资料填写审核的过程

奖励时间：完成就是完成时间 失效就是失效时间 （最后一次状态时的更新时间？）

订单列表的各个字段/点击弹窗需要再看

第二段40分

采购订单转代发-待确认

代理之间的进货订单转发 （如果这个订单是首进 那算首进还是转发还是常规？）

零售订单转代发-待确认

分享商/会员再零售小店下单的转发

奖励有效期概念？一小时10分钟

奖励设置中 一般无差价模式对应按邀请人模式 层级模式对应按被邀请人模式

区域订单奖励的计算中 金额是按照总部实收的价格来算的 而且适用订单只有进货 没有充值（层级订单也是只有进货没有充值） 可以按照顶级进货价/总部实际拿到的金额来区分（区域订单是这样 层级订单没有）

按照顶级进货价：

总部-a-b

-b1

层级关系如上

存在逐层剥比和直接比例（区域有直接比例和逐层剥比 层级订单只有逐层剥比）

逐层 省12% 市8% 区5% 则实际获得的是省4% 市3% 区5%

直接比例 省就是12% 市8% 区5% 不需要每层都减

区域订单只有总部发货的才会有奖励 层级订单的总部/发货上级发货时都会有奖励

算个人业绩时

由上级给的时候 同一个等级 不同上级 分开算业绩/不同等级 也分开算

由总部给的时候 只有等级变化才会分开算

几种计算公式重新思考并计算

固定模式计算 实时邀请计算的不同方式（降级又升级 降级期间的业绩都不计算）

按直销模式算顶级团队奖励 要按照邀请人关系先把顶级关系链算出来 把从顶级开始的邀请链的业绩全加上 再把直推顶级的团队业绩减去（从直推顶级开始的邀请链全加上）

变更邀请人后 等同于新代理加入（总部手动添加 因此有推荐奖励关系链 但是不生成金额 该代理可以通过升级去触发升级奖励 前提是设置了升级奖励）

奖励互斥

规则一：同一订单同一人将要获得n个奖励时（针对获得奖励的人 获奖人） 最多生效n-1个 n要大于1

规则二：同一订单产生n个奖励时 最多生效n-1个 n要大于1

规则三：当邀请人和被邀请人已产生1个奖励时 不再产生n个奖励

暂不支持选业绩类奖励和区域订单奖励

如果奖励金额为0 不算获得

C邀请c1 满足平推奖励 c先升级到b c1后升级到b1 原则上依旧满足平推 c1先升级 c后升级 也是满足 如果不设置互斥 依旧会拿到奖励

按直推