1. 一个订单可能会涉及到多种支付方式 因此结算收入时可能也会对应不同的人 例如下单时用货款支付，转上级时可能涉及到运费补交 此时用第三方支付/线下打款
2. 代理的充值权限两个地方设置：总后台给没给商家开充值权限；商家后台给没给这个代理对应的等级开启充值权限
3. 向第三方提现账户不可以直接充值到货款 只有提现功能
4. 收入账户充值到货款

关联层级进货：充值关联总部

-1.不扣减上级货款：充值代理货款增加相应金额

-2.等额扣减上级货款：此种模式也需要区分两种：

1.不扣减上级货款 充值代理货款增加相应金额

2.等额扣减上级货款 上级收入账户增加等额金额 充值代理货款增加相应金额

-3.等比扣减上级货款：等比扣减上级货款 上级收入账户增加等额金额 充值代理货款增加相应金额

此种情况只能使用向总部提现的余额去充

关联层级进货：充值关联上级

-1.使用向总部提现账户余额充值：上级收入增加相应金额 充值代理货款增加相应金额

-2.使用向代理提现账户余额充值：上级代理没变化 充值代理货款增加相应金额（因为代理的收入账户减少了 所以相当于是收入这部分不向上级提现了 那么上级还是赚钱了）此种模式有个问题：c有一个向a提现的账户 但是c的上级是b b的上级是a 此时不能用收入去充值到货款账户 因为这样会导致b多了一个向a提现的账户 流程太麻烦 所以不让这样提现 解决办法是c把钱提现出来 然后再充值（线下） 总之不让直接用收入账户充值到货款 但是c如果有向b提现的账户 是可以充值的 因为b是c的直属上级 总结：如果存在向非直属上级提现的账户 这个账户的收入不能直接提现到货款账户；但是可以向直属上级提现的账户进行收入转货款充值。

1. 关联总部进货的订单 在利益结算时 只有奖励的情况 其他没有
2. 关联总部进货的订单 无实际款项到账的概念 因为之前已经支付给总部了 现在只是个数字概念
3. 关联层级进货时 如果代理直接向总部进货/或是会员在零售小店内直接向总部购买 那么设置的代发比例是不生效的 默认是100%；如果是向层级上级代发 那么是有代发的比例的 如果此时其中的一个代理直接转给了总部 中间也是有代发比例的；或是会员在零售小店购买商品 向代理下单，此时不管代理是直接转总部代发，还是层层向上转最后总部代发，都是有代发比例的 只要下单给上级 就有比例
4. 等比例扣减模式仅支持向总部进货 且此时代理层级之间默认无差价（所以就算是层级一层层向上转也是没意义的 不赚钱）
5. 向上级支付都是线下打款 在线支付都是打给总部了 此时要考虑代发时谁需要支付 谁不需要支付 但是向总部支付 可以线上也可以线下
6. 充值关联上级时 转代发时注意要再次支付 因为这个钱之前没经过总部（充值对象是上级）或是经总部手但是又还给了上级（充值对象是总部） 所以这个钱始终是在上级那的 因此要再次支付才行
7. 部分分账：当总分账金额>支付金额时 如果待分配差价>付款金额 直接什么都不分；如果待分配差价<付款金额 优先分配差价 奖励进入向xx提现账户？
8. 分享商如果升级后的奖励：a-b-c b成为代理 再次下单时 如果是终端类商品 a还可以获得奖励 如果是代理类产品 a就没奖励了
9. 充值关联总部 向总部/上级充值 等比例扣减 零售小店订单暂不支持直接向总部进货 代理订单仅支持货款支付
10. 基于零售小店出货代理 商品同时存在代发价和代发比例时 代发价优先 如果都没有 就按照进货价来算
11. 转代发时 非零售小店的代理（中间代理） 同时存在代发价和中间代理代发比例 按照代发价格差价\*代发比例来算收入金额（就算代发价和代发比例都要算） 如果存在中间代理代发比例 则一定要乘 具体乘以代发价还是进货价 就看设没设置代发价
12. 代发比例/代发价 出货小店代发价&代发比例优先级 中间代理小店代发价&代发比例

出货小店的代发价&代发比例 和 中间代理小店的代发价&代发比例是可以分别设置的

出货小店要考虑3种情况

无价、无比例：Σ每个商品(零售价-自己进货价)\*数量-分享奖励（注）

无价、有比例：Σ每个商品(零售价-自己进货价)\*代发比例\*数量-分享奖励（注）

有价（不管有没有比例）：Σ每个商品(零售价-自己代发价)\*数量-分享奖励（注）

注：如果分享奖励设置为代理给出 这里就正常扣除；如果设置为总部给出 这里就不需要扣

中间小店要考虑4种情况

无价、无比例

无价、有比例

有价、无比例

有价、有比例

1. 发货奖励金和推荐/订单奖励注意区分概念 且奖励人不同导致最后的收入也会发生变化
2. 手续费问题 到底是谁扣谁不扣 什么时候扣
3. 云代发问题
4. 代发价/代发比例在什么时候即便是设置了也会失效？
5. 通过线下付款/在线支付/第三方支付后 钱都到谁的哪个账户里面了？
6. 什么情况下 设置了发货奖励金给总部 总部也拿不到这个钱？
7. 关联层级进货 充值关联总部/上级 充值对象为总部/上级 4种情况
8. 关联层级进货 用收入充值到货款 几种情况
9. 等比例扣减模式 默认总部发货，且此时代理层级间默认无差价（因为钱在充值时就赚了） 此时也无需考虑流程是“层层向上转单 然后总部发货”还是直接总部发货 不经过任何上级“ 因为这两种方式 上级都是不赚钱的