**开发问题确认（有遗漏请及时提醒我补充）**

**奖励互斥**

1. 针对规则3：

①限制只能选择邀请人和被邀请人进行过一次性奖励（单层和多层）后，不能进行XXX奖励

②按邀请人和被邀请人间的一次性奖励为已完成状态，来判断下次被邀请人和邀请人不能进行XXX奖励，只要不是已完成都能进行XXX奖励。（注意待奖励也相当于和已完成状态）

③若XXX奖励是多层奖励，且邀请人和被邀请人已进行过一次性奖励，被邀请人下次触发奖励后，多层的邀请人都不拿奖励

④针对设置一次性按等级变化给多次情况，也按邀请人和被邀请人已进行过一次性奖励，以后就不再进行XXX奖励

1. 针对规则2：

①同一订单同时产生奖励1、奖励2，仅生效奖励1。按每一个下单人和转单人单独去限制，而不是一并全限制。Eg：C下单给B，C触发了奖励1和奖励2的产生；B转单给A，B触发了奖励2的产生。那此时C触发的奖励仅生效奖励1，B触发的奖励能生效奖励2。

1. 针对规则1：

①同一订单同一人同时获得奖励1、奖励2，仅生效奖励1。按照获得奖励的人去界定他的奖励限制。同理下单和转单触发的奖励都是单独去限制，不是一并限制

**变更邀请人-影响奖励的逻辑**

1、一次性奖励（含单层和多层）：

①清空和旧邀请人的奖励信息，挂在新的邀请人后不产生一次性奖励（同总部手动新增代理不产生奖励的逻辑），如果以后升级可能会触发升级一次性奖励。

2、单层订单奖励-固定关系：

①清除和旧邀请人的奖励关系，与新邀请人重新判断是否存在固定奖励关系。不影响自己和邀请下级形成的固定奖励关系

3、非顶级平推奖励-固定关系：

①清除和旧邀请人的奖励关系，与新邀请人重新判断并形成非顶级固定奖励关系（按代理加入时形成非顶级固定关系的逻辑）。不影响自己后面的非顶级固定奖励关系

4、顶级平推奖励和顶级团队业绩奖励下的顶级关系：

①针对顶级模式关系，清除和旧邀请人的奖励关系，与新邀请人重新判断并形成奖励关系（按代理加入时形成顶级模式关系的逻辑），不影响自己和顶级团队下级的顶级关系。Ps：若新邀请人在自己顶级团队中，不允许变更邀请人

②针对邀请人关系，清除和旧邀请人的奖励关系，与新邀请人重新判断并形成奖励关系（按代理加入时形成邀请人关系的逻辑），不影响自己和顶级团队下级的顶级关系。

**一次性奖励**

1. 按照代理状态界定奖励状态。成为已代理，奖励状态为已完成。①无门槛加入或升级，以手机号注册成功和发起升级进入奖励列表为待结算。②充值/大礼包/缴费/商品订单付款成功进入奖励列表为待结算。PS：针对商品订单，存在付款后成为已代理和发货后成为已代理，其中发货后成为已代理，只要有订单发货（可能是子订单）就成为已代理，且奖励金额不变。
2. 奖励次数设置为按代理等级变化奖励多次时，代理升级后是否能触发一次性奖励，按代理升级后的等级是否比上一次触发的一次性奖励的等级高，高就触发，低或相同不触发
3. 奖励的结算时间更改后下个奖励周期生效（奖励周期指按月奖励或按季度奖励）
4. 奖励人：指定奖励类型由上级奖励，其余为总部。其中指定类型含商品订单、充值订单和缴费订单。
5. 【最新】按阶梯人数设置时，人数按已代理的算。且在计算推荐的代理人数时，①按被邀请人级别设置时，以邀请人推荐了对应级别代理满多少人算阶梯奖励，当前逻辑先按被邀请人的实时等级去计算人数（不以加入时的等级）；②按邀请人级别设置时，以对应级别邀请人共推荐了多少代理算阶梯奖励，当前逻辑邀请人在不同级别是都先按邀请的所有代理去计算人数
6. 多层一次性奖励-按团队方式时，存在邀请人不满足团队限制设置时，不占奖励层数，继续往前推邀请人判断奖励；按直推方式时，存在邀请人不满足团队限制设置时，直接结束奖励。

7、团队限制为需同一个进货团队时，按被邀请人的进货上级和邀请人是否是同一进货团队，且总部和任何代理都属于同一进货团队。

8、当前单层一次性奖励是没有团队限制，默认为不限。

9、 【最新】多层一次性奖励只按直推方式，暂不做按团队方式

Ps：所有订单奖励（除层级订单和区域订单）的额外说明：总后台设置适用订单时，暂时无两者均适用选项，要么全选择充值订单，要么全选择商品订单

**单层订单奖励**

1. 奖励有效期-按持续时间设置，仅在固定关系下才有（ps：所有奖励中按实时邀请关系的奖励有效期都无按持续时间设置，顶级平推奖励也无）
2. 下单时会再去保存邀请人和被邀请人的级别来判断邀请人是否满足奖励级别（中途订单未下单或下单后存在邀请人升级情况）
3. 不需要团队限制

**层级订单奖励**

1. 奖励金额按照零售价设置，存在复购是按照复购的比例去算（每个等级折扣不一样，所以每一个等级下单对应的层级比例也会不一样）

**区域订单奖励**

1. 区域依据是按收货地址，自提订单的地址按总部的自提地址算
2. 区域订单奖励按照两套模式走：①区域合伙人全是代理，②区域合伙人全不是代理。且无多人授权同一区域
3. 区域订单仅针对代理类商品，不针对终端类商品（ps：直接在总部小店购买代理类商品时，按收货地址时有区域奖励；若按身份证和注册地区，因找不到团队长，无区域奖励）
4. 区域订单奖励的区域地图数据本期暂不做

**个人业绩奖励**

1. 上级不变时，若等级发生变化，按不同等级的业绩阶梯设置分开算个人业绩奖励；上级变化时，若等级不变，在不同上级处区分计算；上级变换时，等级也变化，在不同上级处区分计算

**顶级业绩奖励**

1、针对顶级部分团队业绩奖励（销售/提成/差额），下级团队关闭或降级后不算入团队业绩（因为后面的顶级往前挪了）。

2、针对顶级全部团队业绩奖励（管理），可设置开关下级关闭或降级后算入团队业绩

3、【最新】顶级的奖励关系是哪种模式按代理那边默认的设置走

**关于直推方式和按邀请团队方式说明**

