疯象乐园代理系统逻辑

疯象乐园代理商系统，在各层级与运营商之间，运营商与终端用户之间设立的一种收益归属关系，目的在与运营商可以更加全面系统的管理所属的代理商，管理的利润，管理货品的系统平台。以更加简便，清晰地反馈收益情况，货品库存，客户交易情况，从而能刺激代理商对市场的开拓激情，通过代理商发展模式迅速占领市场份额。

疯象乐园代理商系统主要涵盖三大模块，首页，交易查询，我的。具体模块解析如下

1. 首页
2. 通过首页，向客户展示当日交易金额，交易终端台，总收益，可提现收益。
3. 滚动条，滚动条包含：公告板块（公司活动，奖励，新店上市，开拓市场建议等等），新品板块，热销产品板块（上周大系统中最为畅销的前三名产品）点击相应链接可以跳转到展示的相应内容的详细界面。
4. 小窗口设置我的收益，我的代理商，我的终端，我的分享（分享代理商与分享终端用户的如何区分）我的货品，预订。
5. 我的收益：根据交易的时间，可分为日期收益和月份收益。日期收益指的是本月内每天的交易详情，也就是当月一号至查询当天的收益汇总。月份收益指的是近六个月的交易汇总情况。查询小窗口涵盖总分润，直属终端收益汇总，下级终端收益汇总，其中，总分润=直属终端收益+下级终端收益。

注：收益是指用户零售价扣除提货价的差额。（这部分是否需要扣除掉税收部分）。下级终端是指该层级以下的代理商总和，含底下的多层代理商。

1. 我的代理商：通过推荐或发展代理商显示在此区域下，代理商层级的显示只能为下层的直接代理，而不跨级显示，也就是说一级代理商只能看到二级代理商的名字，三级代理商在一级代理商界面不显示。代理商可以在此区域下设置下级代理商的线下终端的抽成比例并更改。
2. 代理商模块：代理商名字，具体显示代理商名称，代理商编号，联系方式，分润比例等等
3. 代理商分润模块：显示下级代理商的分润金额。
4. 我的终端：我的终端数量，终端数据模块。在我的终端里面，展示直属终端数量（显示已装机数，已交易终端数，未交易终端数。），下级终端数量。直属终端显示装机时间，地址，商品详情（商品详情的显示主要是为了体现出在用终端的商品货物情况，方便用户统计单终端的收益成本情况）。下级终端数量，显示装机时间，地址（仅显示所属区域，具体位置使用\*\*\*替代），不显示商品详情。对终端的编号，命名的确定，默认为有交易为激活，无交易为未激活（领取避孕套是否要认定为激活？）
5. 我的分享：代理商分享代理商，分享商户；商户分享商户，这三个分享需要怎么设置与绑定。
6. 我的货品：代理商系统在此页面会主动显示每个直属终端的货品空缺情况，提醒需要补货，此部分需要在代理商在终端补货后自动刷新，在空缺货品中自动消除（这部分需要再经过研究，因为配送货物模式有争议，代理商前期订货，货物自己配送与代理商订货，需要再安排人员配送，这两个问题还没有做最终确认）。显示库存商品数量（这部分是否可以做到根据每个代理商的订货类型，已订货的库存显示出来，再根据公司的数据分析，向代理商推荐未订货的热销货品。），换货模块，根据代理商的总终端销售情况，给予代理商在未影响使用的情况下进行换货，代理商之间的换货调配，同城或异地代理商补差价等）

注：代理商换货，售货需要建立一个相对完整的流程，需要处理好商品在运输，存放等环节中间的安全性问题，系统中换货过程是否可以代理商先拍照上传，以便在货到后做对比，以及在发货前的一个防伪处理，公司独有的防伪贴标之类的处理。

1. 预定：预定模块主要是让客户在新货品，或者补货情况下可以实现直接的线上下单，前期主要是代理商主动下单，后期增加代理商设置，系统自动扣款下单的功能。
2. 交易查询

交易查询包含：交易金额，交易终端数，交易明细。这个界面显示数据的汇总，本级代理商与下级代理商的交易对比。需要区分开的是线下的实体消费和通过线上商城的交易。以下明细都是当月实现的

1. 交易金额：累计当月金额，分直属与下级的交易，再统计合计
2. 交易终端数：累计当月终端，分直属与下级的交易，再统计合计
3. 交易明细（默认显示当日交易）
   1. 线下交易明细：显示交易时间，终端编码，商品名称，售价，支付方式，所属代理，备注（是否使用抵用券，或者为赠品）。（只显示下级代理，不显示跨级代理）。
   2. 线上交易明细：交易时间，商品名称，交易金额，所属下属代理。
4. 我的

我的界面主要是让代理商在后台管理中，整理和修改个人的资料，提供公司线上客服（这部分在网页上怎么实现），收益提现管理（客户在线上订货，是否需要有余额和充值模块，这是在避免客户收益不足又要订货无法付款的问题。），关于我们（疯象乐园介绍，客服热线）。