

# 一、概述

本小程序用于推广有机亚麻籽代餐及相关健康产品，结合会员与合伙人体系，支持分销、返佣、区域代理与升级机制。目标是通过轻量化的购物与推广流程提升转化与复购，搭建可运营的社群与分销网络。

# 二、目标

- 提供可复制的分销与提成体系，支持990、3960、9900、39600 等授权/合伙层级。
- 支持会员购买、复购折扣与推广提成结算。
- 支持后台管理、订单与库存，以及区域代理授权与业绩分红。

# 三、目标用户

- 推广合伙人（推荐下线、获取佣金）。
- 区域代理/城市合伙人（享受区域分红、授权管理）。

# 四、产品定位与主要功能点

- 首页：品牌与主推产品展示、活动入口、推荐/邀请入口。
- 商品目录：产品列表、产品详情、购买入口、复购优惠提示。
- 购物与支付：下单、微信支付、订单确认。
- 会员中心：个人信息、身份等级、授权资质、购买记录、复购折扣说明。
- 推广中心：生成推广海报/二维码、分享统计、推荐/团队数据。
- 分销与佣金：直推提成、复购提成、区域分红计算与结算申请。
- 升级与授权：满足条件自动或人工升级、区域代理申请与授权管理。

# 五、投资档位与权益（业务规则摘要）

- 990（源头会员）
  - 权益：1.5 盒有机亚麻籽代餐（注：以实际发货为准）；系统+后台+推广权益；终身免费学专业/商业/销售课程。
  - 复购折扣：后期复购 5 折（示例：零售价 198 元，五折为 99 元）。
  - 推荐奖励：推荐第 1 人得 150 元，第 2 人 150 元，第 3 人及以后每人 400 元（规则按业务端最终设定）。

- 直推销售奖励示例：3960、9900、39600 等不同档位提成 3% 左右（需后台配置精确比例）。
- 复购直推收益：12%（按复购金额计）。
- 3960（源头合伙）
  - 权益：24 盒产品；系统+后台+推广权益；终身学习权益。
  - 复购折扣：示例 4.5 折（以最终策略为准）。
  - 直推与复购提成：直推比例示例 6%，复购直推 12%。
- 9900（源头运营）
  - 权益：50 盒产品；系统+后台+推广权益；终身学习。
  - 区域代理：可授权镇/区/县为中心的区域代理，享受该区域业绩分红 3%（以收货地址为准并由后台审核）。
  - 直推提成示例 8%，复购直推 12%。
- 39600（源头城市合伙）
  - 权益：200 盒产品；系统+后台+推广权益；申请地级市授权分公司，享受该城市总业绩分红（后台配置具体比例）。
  - 直推提成示例 10%，复购直推 12%。

注：以上数值为初始业务描述中的示例，最终以财务/合规和后台规则为准，技术实现需留出配置化空间。

## 六、升级与成长规则

- 990 档位：直推 10 人自动升级为源头合伙人，享受相应复购折扣与推荐提成。
- 990 档位：直推 30 人或累计业绩达到指定门槛（示例 3 万）可升级为运营中心级别，享受团队伞下营业额 5% 的分红。
- 累计营业额达到特定阈值（示例 10 万）可申请区域代理（以镇/区/县为准）。
- 团队业绩达到 12 万，可在团队伞下营业额基础上再提升 2 个点奖励（此前门槛 3 万 对应 3%）。
- 平级培养无级差奖励：仅当上级业绩达到一定阈值后，上级才会从其培养的同级别伙伴获得额外收益。

## 七、业务规则与计算示例

- 佣金结算周期：按月结算（或按业务要求配置）。
- 佣金来源：直推奖励（固定金额或按比例）、复购提成（百分比）、团队分红（按业绩比例）。
- 示例计算
- 业务规则约束

## 八、后台管理系统（Web）

- 商品管理：商品上架/下架、价格设置、库存管理、分类管理
- 订单管理：订单查询、物流跟踪、退款处理、订单统计
- 用户管理：用户列表、等级管理、实名认证审核、权限分配
- 佣金管理：佣金计算、结算审核、提现处理、佣金统计报表
- 财务管理：财务报表、收入统计、支出管理、对账功能
- 系统设置：参数配置、权限管理、日志查看、数据备份
- 权限与角色：普通用户、合伙人、运营、区域代理、管理员。

## 九、数据模型与后台需求（概要）

- 用户模型：用户ID、手机号、微信openid、等级/档位、上级/邀请人ID、实名认证。
- 商品与库存：商品ID、库存数量、成本价、零售价、活动价、是否可分销。
- 订单与支付：订单ID、用户ID、商品明细、支付状态、物流信息、发生时间、退款标记。
- 佣金记录：佣金ID、来源订单、受益人ID、佣金金额、状态（冻结/可结/已结）、结算周期。
- 团队/组织结构：上级关系树、团队业绩聚合、区域授权信息。

## 十、部署与运维

- 接口与集成点
- 小程序申请与部署流程
- 服务器购买与部署