**小程序商城定制开发需求**

在基础商城功能上新增如下内容：

1. 会员部分：

1）普通会员：登录并注册后成为普通会员，普通会员邀请新会员完成首单给于积分奖励和首单佣金奖励，即首单拉新奖励，之后复购给积分奖励。

举例：A用户邀请新用户B登录平台并成功下单后，A用户得一定金额的拉新奖励和积分奖励。

2）vip会员：个人消费满一定金额或直推一级累计消费满一定金额升级为vip会员，享受三级分销积分奖励。

二、营销活动部分：（注：参加此部分活动产品不再重复享受会员部分的佣金奖励）

1）三三制一级分销：限定一个时间并指定某个产品参加这个活动，直推满三人给推荐人立减多少的优惠奖励。举例：A直推B1、B2、B3满三人后给A立减优惠。A推B时B可以同时推荐C下单，每一级直推满3人直推人拿奖励，依次类推直到活动限定的时间结束。

2)拼团购：

1. 限定一个时间段两人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。
2. 限定一个时间段三人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。
3. 限定一个时间段四人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。

每个团平台可按不同时间段指定一款固定产品参加拼团活动，活动时间到自动结束拼团。

1. 区域代理商：

区域代理商通过平台提交申请并通过审核后方能为指定区域代理，代理区域为省、市、区三级。分红方式为：平台给出每个产品不同的分红金额，按所在区域不同代理级别给予不同层级的分红（注：此处分红比例是按产品每瓶多少元的固定金额参与分红）

1. 股东分红：设三级股东，每一级给不同的分红。

1）成为股东的条件：会员积分奖励累计达到每一级股东指定积分数额即可升级。

2）分红方式：成为每一级股东后享有商城所有不同产品订单数\*固定分红金额的方式分红，分红周期为成为股东日至次月月底，分红周期内需自购达到指定金额后方能继续享受分红。

举例：商城有A、B、C等几种商品，每种商品固定给一个分红金额，每一级股东按不同级别金额分红。

五、门店功能：(云仓模式)

1. 门店由vip会员申请并提交资料审核通过后开通门店功能，门店从平台按进货价进货后直接自动上架到门店，用户下单时可以选择到最近的门店上门自提或选快递由门店发货。
2. 用户选择门店下单后直接结算到门店余额里，当参加平台活动的部分产品有出现销售价低于进货价时，平台将这部分产品按一定的金额补贴给门店。

六、整体运行思路：用户选产品或参加活动并下单，下单时选哪个门店，选定门店后再选择提货方式为自提或快递，最后支付成功，支付时可选择积分抵扣或余额抵扣。

开发实例解释如下：

**一、 会员部分：**

**1）普通会员：登录并注册后成为普通会员，普通会员邀请新会员完成首单给于积分奖励和首单佣金奖励，即 首单拉新奖励，复购后只给积分奖励。**

举例：A用户邀请新用户B登录平台并成功下单完成后，A用户得一定金额的拉新奖励和积分奖励。

算法设计｛

积分奖励：后台设置不同产品给不同积分，

首单佣金奖励：后台设置不同产品给不同金额佣金，

佣金奖励保存到余额账户。｝

**2）vip会员：个人消费满一定金额 或 直推一级累计消费满一定金额升级为vip会员，享受三级分销积分奖励。**

算法设计｛

1、后台设置 VIP用户升级添加 个人业绩或直推业绩 条件。

2、VIP用户 三级分销，只给积分奖励，这里的积分也是不同产品给不同积分

3、举例 推荐关系 A--B--C   C下单B二级积分奖励  A一级积分奖励

｝

注：**所有会员均有拉新奖励**。

**二、 营销活动部分：（注：参加此部分活动产品不再重复享受会员部分的佣金奖励）**

1）三三制一级分销：限定一个时间并指定某个产品参加这个活动，直推满三人给推荐人立减多少的优惠奖励，奖励直接到余额。举例：A直推B1、B2、B3满三人后给A立减优惠。A推B时B可以同时推荐C下单，每一级直推满3人直推人拿奖励，依次类推直到活动限定的时间结束。

算法设计｛

1、商品邀请购买活动、用户邀请三人购买。购买成功，邀请者奖励，给邀请者返佣金，佣金直接拼团商品里面编辑设置。

2、一个活动绑定一个商品。

     ｝

2)拼团购：

1） 限定一个时间段两人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。

全返优惠，免费得到商品。 参团用户只有完成自己的参团以后再可以发起拼团。

2） 限定一个时间段三人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。

全返优惠，免费得到商品。 参团用户只有完成自己的参团以后再可以发起拼团。

3） 限定一个时间段四人组团，成功组团成功后，团长给予全返优惠。

全返优惠，免费得到商品。 参团用户只有完成自己的参团以后再可以发起拼团。

每个团平台可按不同时间段指定一款固定产品参加拼团活动，活动时间到自动结束拼团。

**三、 区域代理商：**

区域代理商通过平台提交申请并通过审核后方能为指定区域代理，代理区域为省、市、区三级。分红方式为：平台不同产品设不同的分红云金，按所在区域不同代理级别给予不同层级的分红比例（注：此处分红比例是按产品每瓶多少元的固定金额参与分红）

算法设计｛

区域代理每个区域只限一个，但一个会员可以申请多个区域代理。

区域代理分红：订单完成，根据订单收货地址，查询对一个代理。自提订单根据门店地址匹配。

商品发布编辑，增加省佣金金额设置、市佣金佣金金额设置、区佣金佣金金额设置     ｝

注：产品不同给不同的佣金设置。

**四、 股东分红：设三级股东，每一级给不同的分红。**

1）成为股东的条件：会员积分奖励累计达到每一级股东指定积分数额即可升级。

股东标准：A、会员积分升级到标准成为股东。

用户成为股东有效期 到次月月底，

在分红期间用户需再次购买满足指定金额的产品，方可继续享受次月分红。

股东标准 1级、2级、3级

每级分红比例不一样。

商品发布编辑，增加

1级股东分红金额设置

2级股东分红金额设置

3级股东分红金额设置

2）分红方式：成为每一级股东后享有商城所有不同产品订单数\*固定分红金额的方式分红，分红周期为成为股东日至次月月底，在分红周期内需自购满足指定金额产品后方能继续享受分红。

举例：商城有A、B、C等几种商品，每种商品固定给一个分红金额。

订单完成 根据商品 设置的股东金额进行加权平均计算分红。

**五、门店功能：(云仓模式)**

1） 门店由vip会员申请并提交资料审核通过后开通门店功能，门店从平台按进货价进货确认订单后自动上架到门店， 用户下单时可以选择到最近的门店上门自提核销订单或选快递由门店发货。

算法设计｛

1、必须VIP会员申请门店，

2、门店从平台成本价进货商品。进货完成 门店对应商品库存增加。

3、发货订单门店处理。

客户下单，客户选择门店（有库存）、订单完成 库存减少。对应门店增加余额。

3、后台需要有门店列表 显示商品在各门店当前库存。

2） 门店上架所有非营销活动产品订单金额自行结算给门店，参加活动的产品按进货价加补贴的方式结算给门店

3） 结算给门店的余额可以再次在平台补货或提现。

**六、整体运行思路：用户选产品或参加活动并下单，下单时选哪个门店，选定门店后再选择提货方式为自提或快递，最后支付成功，微信小程序支付时可选择积分抵扣、余额抵扣、微信支付。参加营销活动的产品不能用积分抵扣，用积分抵扣购买的产品不给积分和佣金奖励。**