

魔法后厨微商系统平台APP开发

产品名称	魔法后厨微商系统平台APP开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

产品详情

魔法后厨微商系统制作模式平台，魔法后厨模式、魔法后厨平台、魔法后厨APP、魔法后厨互助模式、魔法后厨互助平台。

特别提示：本文仅供开发需求者模式参考，本公司是系统软件开发公司，非平台方，玩家勿扰！

伴随着国内企业面对互联网这种“想吃又怕烫嘴”的现状，许多企业级的互联网服务商也应运而生，包括技术开发、营销咨询、模式设计、网络推广等等项目，我也算是从那个时候开始从事电商研究的学习和研究工作。

一、订货与补货逻辑

1.升级区的订货逻辑

本系统的等级主要有顾客、初级分销商、分销商和签约代理商（当等级为签约代理商时，达到条件后会逐级成为分红代理，中级分红代理，分红代理，合伙人，合伙人，创办合伙人，会产生对应的分红）

当等级已经升为签约代理后，之后都是向平台进行补货和订货（此条规则适用于以下举例的所有情况）。

2.顾客逐级升签约代理的逻辑

当顾客步选择升级为初级分销商时，第二步就只能升级为分销商，第三步才能成为签约代理商；

假设：顾客升级为初级分销商需要购买15盒，单价为570元，总价为8550；

初级分销商升级为分销商需要购买30盒，单价为470元，总价为14100；

分销商升级为签约代理商需要购买45盒，单价为350元，总价为15750；

注：假设平台的手续费为10%，之后的举例都是用10%来计算。

3.顾客购买15盒升级为初级分销商的订货补货情况

等级升级升级级别盒数向谁订货订货补货逻辑顾客（A）初级分销商15向直推线上的近上级订货，当该上级身份未能满足要求时，再继续往上寻找符合等级的上级（满足订货的等级身份必须是等级为初级分销商、分销商、签约代理商的）；

当顾客A没有上级时，顾客A所购买的15盒是直接向平台拿货；

以下举例情况按照C推B，B推A，且B、C满足订货身份的情况来进行：

当顾客A有上级B时，上级B的等级为（初级分销商、分销商、签约代理商）中任一等级时，A所购买的15盒会扣上级B的库存，当B的库存有16盒时，直接扣除B的15盒库存，订单完成；

当B的库存不足15盒时（假设只有5盒时），会先扣除B的5盒库存，提示B去升级补货，B可以选择【去补货】或者【拒绝补货】。当B选择【去补货】后，拥有48小时的补货时间，也是按照前面的【向谁订货】逻辑，去向直推线上的满足身份的近上级去订货，订货后再扣库存10盒，订单完成；

当B选择【拒绝补货】前，系统自动扣除B的5盒库存，剩下的10盒在B选择【拒绝补货】后再继续直推线上近的第二个满足身份的上级C去订货，当C的库存有10盒的情况，直接扣除C的10盒库存，

订单完成。

当C的库存不满足10盒时，假设C的库存只有5盒，会提醒C去升级补货，C可以选择【去补货】或者【拒绝补货】。

当C选择【去补货】后，拥有24小时的补货时间，也是按照前面的【向谁订货】的逻辑，去向直推线上的满足身份的近上级去订货，订货后再扣除库存10盒，订单完成；

当C选择【拒绝补货】前，系统自动扣除C的5盒库存，剩下的5盒，再继续找直推线上近的满足身份的上
级D去订货，以此类推。

初级分销商

分销商

向直推线上的近上级订货，当该上级身份未能满足要求时，再继续往上寻找符合等级的上级（满足订货
的等级必须是初级分销商、分销商、签约代理商）订货补货过程与顾客升级为初级分销商情况相同分
销商签约代理商向平台购买。

注：假设直推情况为D推C，C推B，B推了A，A要购买升级商品，无论是升级为初级分销商、分销商还
是签约代理商，当B等级未能满足条件时，是自动跳过B，去找C、D是否满足等级身份来进行订货。当B
满足初级分销商身份就不可以自动跳过，提示去补货。

4.顾客直升为签约代理商订货逻辑

顾客直升为签约代理商需要购买90盒，由顾客升初级分销商（15盒）+初级分销商升分销商（30盒）+分
销商升为签约代理商（45盒）组成；总价为38400元，由顾客升初级分销商总价（8550元）+初级分销商
升分销商（14100元）+分销商升签约代理商（15750元）组成；顾客直升为签约代理商购买的盒数分为向
直推线上的满足身份的近上级购买和向平台购买；

假设该直升顾客为A，直推线为C推B，B推A，B和C都是满足身份条件的

总的来说，就是中国的企业级互联网服务市场发展的很“乱”，呈现非常明显的跳跃式发展，在行业规
则尚未建立完善的情况下，已经出现了大鱼吃小鱼的局面。2018年下半年开始，国内互联网巨头纷纷发
声，宣布把业务由移动互联网转向产业互联网。先是马化腾在知乎提问“产业互联网”，然后腾讯开始
调整业务架构，由C端转向B端；其次是李彦宏在演讲中表示，百度看好AI+产业，认为AI和产业结合是
大趋势和大方向；后是阿里巴巴马云，在近的进博会上再度强调未来是属于“互联网制造”的。