

分销推广 网上分销的渠道和方法有哪些？

随着网络营销占领商务市场，电子商务成为新型的产业链，在网络营销的模式不断的创新和完善中，网络分销这一营销模式逐渐进入大众的视野，它已经成为人们创业的一种途径。但是，对网上分销前途如何，渠道有哪些？很多人并不是特别的了解。

一、为什么要做分销？

1、对小企业而言，一个是走销量，一个是树品牌。当然树品牌是对那些品牌意识还不突出的行业而言的，切入点一定要找好。

2、对大企业而言，网络资源总是有限的，淘宝上做得好的分销商无非就那几家，而随着竞争的加剧，获取客户的成本越来越高，要成就一个好的分销商也就越来越难。

二、分销渠道有哪些？

可以把它们分为B类分销和C类分销。B类分销包括：淘宝、拍拍等平台上的商城，京东、乐淘等独立商城、C类分销包括：淘宝拍拍等平台上的集市店等。

三、做分销要具备什么？

1、合适的产品。适合做分销的产品一般是标准化程度高的快速消费品，而且这类产品的利润要在30%左右，为什么呢？分销商10%——20%左右的抽成总要给吧，工人的工资、办公费用总要付吧，还有自己的赚头呢，总不能白忙吧？

2、充足的货源。要保持一定的宽度和深度。简单来说，宽度就是我这个季有多少个新款，深度就是这其中一款有多少件。宽度不够，市场上同质化严重，分销到最后就是比价格；深度不够，会出现卖断货的悲剧。

3、强大的分销处理系统。虚拟仓库里有货，卖出去后确认时你却说没货了、做场聚划算，货品发了一个月才发完、订单是A产品，到顾客手上却是B产品、退换货花了15天才弄好等等，要是频频出现这种情况，做分销，谁跟你玩？强大的分销处理系统就要包括你的分销软件系统、仓储物流系统以及客户服务系统，分销软件系统要做到实时数据更新，仓储物流系统就是要快而且不能出错，客户服务系统是对为分销商服务的系统而言的。

四、该怎么做分销？

1、分销商的招募。设置准入门槛，一个是信誉度一个是保证金，门槛多高由自身实力和自己想要什么样的分销商决定。门槛设好后就可以在自有旗舰店或者在淘宝分销平台上发布招募信息，与一些独立的商城进行商务洽谈等等。

2、分销商的管理。对于不同类型的分销商给出不同的分销政策，同时要制衡分销商，不能出现一家独大的现象。优胜劣汰，对于做得比较差的要及时淘汰。

3、对分销商的支持。，分销商的成功才是我们的成功。要对分销商进行培训，好的分销商是靠培育出来的。鼓励分销商开展各类促销活动，只要方案上报后合理可行的就给予全力支持。打造部分专供产品给不同分销商，避免产品同质化的同时也给分销商更多的利润空间。