

# 分销不等于传销，分销模式与私域流量密不可分——云平台

产品名称	分销不等于传销，分销模式与私域流量密不可分——云平台
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

，我们先讲讲什么是分销？因为看到很多人根本不理解分销与传销，但凡跟拉人头扯到点关系就认为是传销。那么下面跟大家讲一下什么是分销。

随着互联网的发展，分销系统是一个耳熟能详的词语，但又有部分人谈“销”色变，一听到这个词就联想到传销，这是一个认知误区。在西方经济学中，分销的含义是建立销镇渠道的意思，即产品通过一定渠道销售给消费者。

随着互联网的出现，不断演变，现在我们所说的分销，大多指的是线上线下结合的分销平台。分销就是将原本平台的推广费用（广告、营运等）拿出一部分给到分销商，让他们帮平台去推广售卖的方式。分销商直接或间接的给平台带来持续价值。通过分享+信任经济模式，结合拉新、卖货的方式，达到平台与分销商共赢的局面。

分销模式的流行，主要得益于 2018 年初的几个爆款活动，比如网易戏精课和新世相营销课，让我们见识到这一增长手段的独特魅力。我们大家熟悉的「樊登读书会」，阿里的云集、京东的社交电商平台「芬香」，他们的用户增长及变现模式都是基于私域流量运营的分销模式。甚至在教育领域，大家熟悉的新东方。小灯塔、河小象等少儿教育平台，其用户增长策略中，分销第路是非常重要的组成部分。

你看，这么多互联网公司都在运用私域流量运营+分销的模式获得其用户变现增长，可见分销模式的重要和广泛应用。因此，分销不等于传销，其商业模式符合中国的法律法规，与传销有着本质的区别在电商中，分销的本质是，平台媒介（例如商品、课程等）在产出之后，经过正常的销售、促销活动、广告将其送达至用户手中。随着社会发展及市场趋于饱和，用户难以触达、流量贵、资金流等问题凸显，众多互联网产品也逐步引入分销体系，侧面来说，是一种多元化的营销方式。为什么说分销机制与私域流量密不可分？

首先，分销是基于熟人社交的一种信任营销模式。信任是一种关系行为，是一种交易基础。对于一个新产品，用户的心理往往是：「我只有信任你，我才会购买你的东西」。而如果是熟人介绍的产品，往往心理更容易接受。

这就像你想买一个减肥产品，如果你的闺蜜给你推荐了一个，你会很快下单-一个道理。因为人的行为判断和安全感都来自于熟悉，用户自己感觉到的才是价值，让用户产生熟悉又安全的感觉，是信任营销的解决办法。而通过熟人社交关系网来进行传播，就离不开微信朋友圈、社群、微博等用户自身具有自媒体。当用户把你的产品通过自带媒体传播出去的时候，裂变传播就出现了。而当你给这些发生主动分享行为的用户，给一定的激励，比如分享返佣拉新返佣这些利益的奖励的时候，基于私域流量的熟人社交分销模式就开始出现

