

## 传销与分销的区别，你知道吗？

产品名称	传销与分销的区别，你知道吗？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

近频频爆出某平台涉嫌传销问题让很多商家产生很多顾虑，在这里小编就得说说分销与传销的区别。传销和分销的区别主要有以下四个方面：

### 1、根本目的不同

传销的根本目的是无限制地发展下线，千方百计通过扩大下线来赚钱。

分销终面对的终端用户是客户，进行商品交易。

### 2、商品质量不同

传销的产品大多是一些没有什么品牌，属于质次价高的商品。

分销系统是以优质的商品来作为基础的。

### 3、分级标准不同

传销分级从未有底线，随便来分级，自己的下线会越多就会越好的。把自己推向食物链的顶端，一级一级的树枝会不断发散的。

分销系统只可以固定等级，不可以无休止来发展下线的。

### 4、管理模式不同

传销一般会经过授课来给自己洗脑，军事化的管理、行事风格也很紧密，不公开、透明。

分销系统每个代理都是自由的，公开的，透明的，不会受到限制。

一个商品实用价值低但卖价高就很容易涉嫌传销，就如一个商品价格是100但你卖500就有问题了。

分销有个相关的词是直销，像安利是直销，在我记忆中，这样早的传播疯狂的一种销售模式，其实无论是分销、直销等都是一样销售模式，在传统的企业里早就已经有，但随着互联网的产生就搬到了线上。安利做为一种直销，其实在很多人的眼里是和传销对等的，毕竟东西贵，层级分佣多，一进去要交钱买东西，而且价格不低。当时小编还差点进去，不过，实在是不舍得花钱买产品，所以才不了了之。

再然后，随着微信的应用，像俏十岁到思埠到膜法传奇等等，有很多企业把微商环境给搞坏了，这是让人非常痛心的，微商的另一种说法，针对于企业来说就是分销系统，分销系统和微商说的是同一回事，就是生产厂家把货分销出来，找代理商，层层卖货，给代理商赚中间差价，其实，这种模式在传统线下是一直存在的，像我们正常买东西，都是去小商店买，小商店找批发店，批发店找生产商，那对应分销系统就是代理商、分销商。所以，这种底层的模式一直存在，而且是非常正常的。但是，到了互联网上，成了一件新鲜事，当时对于微信里的卖货并没有严格的产品审核，所以，有些企业就牟取一时之利，三无产品把微商环境做死。

分销系统只是一个工具，并没好坏之分，只是如何使用它，产品是否合格，利润是否过高，层级是否太多，决定了它是分销还是传销。只拉人头不卖货，这一看就是传销！