

物质需求来分析，对于分享者（分销商）来说

产品名称	物质需求来分析，对于分享者（分销商）来说
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

那么分销的底层逻辑是什么？什么样的平台适合做分销？该怎么来做分销？

下面我们就来看一下这篇文章。

一、分销概述

1.1 概念

在西方经济学中，分销的含义是建立销售渠道的意思，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。

换句话说，分销的玩法在于，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。

1.2 分销系统模型

1.3 几个名词

分销商：能够帮助推动产品销售的客户

消费者：购买并终使用产品的人

直推：由分销商直接推广的下线为一级分销商

间推：由分销商底下的一级分销商推广的下线为二级分销商

分润/佣金：通过拉新及下级分销商消费，带来的一定比例的抽成。

1.4 分销背后的心理考究

人际联结通过自身在平台研究，发现平台商品的优势，同时可通过自身人脉获取一定的奖励回报。

在看似“双赢”的情况下，自然而然“想把好物分享给朋友”，加深人际联结的同时，提升与其朋友圈子的关系。

熟人社交信任是一种关系行为，是一种交易基础。

人，通过自身资源能够帮助到朋友，极大地加强了自身的成就感；被分享者或因为社交关系、或因为实际需求等因素，在质量有保障的前提下，也会因为满足了自身的需求被满足了而对分享者抱有感恩的心理。

心理预期值从心理学角度来说，当你希望得到这件商品可距离目标太远，就不愿付出过多的努力去实现。

这个通常设定在分销商的晋级机制，一般呈阶梯状，前期的升级条件较为简单，后续逐渐加大升级条件。

当用户发觉前期门槛较容易满足时，是在自身的期望预期内，那么便会付诸行动。当其发展到一定程度时，晋级门槛提高，但自身在该平台的沉没成本已经过多，那么这个时候很多分销商往往还是会坚持继续往更高的目标努力。