



3.电商分销模式：企业在电商平台上开设店铺，通过平台的分销功能，让其他卖家代理销售自己的产品，获得代理费。这种模式适用于电商平台的销售模式。

4.微信分销模式：企业在微信公众号或小程序上开设分销商城，让分销商可以通过分享链接向朋友推销产品，获得佣金。这种模式适用于微信用户多的情况。

5.裂变式分销模式：企业通过设置佣金奖励，鼓励分销商通过分享链接邀请更多人成为分销商，形成裂变式的分销网络。这种模式适用于产品销售有一定难度的情况。

6.多级分销模式：除了直接分销给分销商外，还可以设置多级佣金奖励，让分销商发展下线分销商，形成多级分销网络。这种模式适用于产品市场规模较大，需要通过网络推广扩大销售的情况。