

很多新手在开店前都会遇到这样的难题，那就是货源问题。这一问题的解决方法有很多种，比如进货渠道，也就是大家都从一手货源渠道拿货。还有就是为了更好地降低费用，选择分销或代销。而对于新手商家来说往往也分不清分销和代销的区别，那么自然也不知道应该如何选择。今天就来给大家详细说明一下分销与代销之间的区别，教你选择！



如何选择？

一、什么是分销呢？

一般而言，分销就是有一个分销平台，这样的平台搭建目的也只是为了更好地协助分销商管理他们的销售渠道，而商家也可以成为该供应商的专业渠道营销人员。对企业而言，这样的平台可以快速地帮助我们获得货源。

二、什么是代销呢？

而且代销是指供货商立即将自己的产品挂起来，让商家进行代销，这种方式非常简单明了！

三、这两者的区别是什么？

在这两者的区别中，分销主导供应商占很大比例，而代销厂商占很大比例。由于针对销售渠道的分销常常是有限制的，也就是说，供应商通常针对分销集团的销售渠道有一定的规定。没有代销，完全可以借助商家自身的主观意向选择销售渠道。在供应商看来，不同渠道不同人员的销售可以有效降低平台商品同质化的问题，而我们在网上商城看到的产品大多都是单一的销售，都是由于代销造成的。

不过分销模式不用大量囤货，进促销都更清晰，更适合大多数的企业商家，有一个自己的分销平台也非常重要，如果你想扩大销量，欢迎咨询了解。