

传统营销渠道与网络营销渠道的区别：结构分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E8_90_A5_E9_c40_62816.htm

传统营销渠道与网络营销渠道的区别 2.结构分析 根据有无中间环节，营销渠道可分为直接分销渠道和间接分销渠道。由生产者直接将商品卖给消费者的营销渠道叫做直接分销渠道；而至少包括一个中间商的营销渠道则叫做间接分销渠道。传统营销渠道根据中间商数目的多少，将营销渠道分为若干级别。直接分销渠道没有中间商，因而叫做零级分销渠道；间接分销渠道则包括一级、二级、三级乃至级数更高的渠道。直接分销渠道和传统的直接分销渠道一样，都是零级分销渠道；而其间接分销渠道结构要比传统营销渠道简单得多，网络营销中只有一级分销渠道，即只存在一个电子中间商来沟通买卖双方的信息，而不存在多个批发商和零售商的情况，因而也就不存在多级分销渠道。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com