

## 什么是销售渠道？

销售渠道，指产品从制造商向最终消费者转移时所经由的通道，由商品所有权从 制造商转移到最终消费者所经的组织机构构成。广义的销售渠道包括介入某个生产商的 产品的生产、分销和消费的所有企业及个人，包括供应商、制造商、中间代理商、辅助 商和最终使用者。而狭义的概念仅指介于制造商和最终使用者之间的中介机构。制造商 是销售渠道的起点，最终消费者是其终点，其间便是职能不同的中间机构。在此组合中各方的关系稳定，各自的权利、责任和义务都由相应的协议规定。

## 什么是渠道销售？什么是渠道销售?什么是终端销售?

当一个企业已经建好了一个分销体系，比如在一个省建了总代理，在市建了市代理， 然后还有了一批的经销商，这个企业就是用的渠道销售，因为最终将产品送到客户手 上的经销商并不是这个企业建立的终端销售就是这个企业直接开设自己的店铺，最 终的消费者可以从这个企业手上拿到产品的模式。