

| 渠道类型 | | | 渠道阶段 | | | | |
|-------|----|-------|------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 自有渠道 | 直接 | 销售人员 | 1. 知名度 我们如何扩大公司产品和服务的知名度？ | 2. 评价 我们如何帮助客户评价我们的价值主张？ | 3. 购买 客户如何能够购买到我们的某项产品和服务？ | 4. 传递 我们如何向客户传递价值主张？ | 5. 售后 我们如何向客户提供售后支持？ |
| | | 网络销售 | | | | | |
| 合作方渠道 | 间接 | 自有商铺 | | | | | |
| | | 合作方商铺 | | | | | |
| | | 批发商 | | | | | |