

# 亚马逊如何提高销量，跨境电商短视频代运营

产品名称	亚马逊如何提高销量，跨境电商短视频代运营
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

## 产品详情

做了简单的标记，可以从邮件中红框第一部分看出原因，邮件中提示：

违反了以下一项或多项：“滥用评分”，“反馈或评论”，“滥用销量排名”，“滥用搜索和浏览”

也就是说凡是人为非自然的行为对排名，销量产生影响，都属于操纵销量，比如：刷单，首页上关键词，大批量测评，跟卖等行为。

大家可能奇怪跟卖为什么会判“操纵销量”，是这样的，有人跟卖，就有人赶跟卖，赶跟卖，通常会用一些买家账号在目标店铺大量下单，不过并不付款，甚至将跟卖卖家的库存全部锁定，一段时间内无法正常出单，等赶跟卖卖家没付款订单自动取消时候，导致跟卖卖家店铺订单大量减少，这样就会可能触发亚马逊操纵销量审查。

### 三 遇到操纵销量怎么办？

我们看一下邮件中的红框第二部分，里面有亚马逊需要你提交的内容，这些就是行动计划的关键内容，我们写申诉之前要清楚

哪些行为会被判定是操纵销量，我们又做了哪些行为，邮件中列出的所禁止的活动并不一定是包括我们所做的全部违规行为，包过的部分需要重点描述，没有包括到的也不是说亚马逊一定没有检测到，只是没写而已，如果你有其他违规操作但邮件中没有提到，最好还是交代清楚，对申诉本身而言没有坏处。

1 说明违反亚马逊“操纵销量”政策的根本原因，比如本例邮件中提示违反“销售排名”和“搜索和浏览”的根本原因。如果你是因为跟卖导致的，就老老实实的承认自己跟卖的事实，因为跟卖导致被报复。

2 描述自己违反亚马逊“操纵销量”政策做了什么，比如如果有刷单，那么例举刷单单号和客户信息是必须的，当然可以挑选一部分例举。如果是跟卖导致，可以说明一下遭到赶跟卖的经过。

3 改正措施，亚马逊很看中这部分，可以着重描写，比如如果你的情况是跟卖导致，那么要向亚马逊表明自己已经下架了店铺中违规跟卖产品，并且向品牌方致歉，商讨索赔方案，保证不再违规跟卖。

4 预防措施，向亚马逊表明自己为了防止今后再出现此类情况而将采取的预防措施，比如认真学习亚马逊相关政策等等。