

经销商在淘宝低价乱价出售品牌产品有什么手段可以下架删除链接（步骤）

产品名称	经销商在淘宝低价乱价出售品牌产品有什么手段可以下架删除链接（步骤）
公司名称	杭州信羊网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	管控目标一:所有卖家按规定价格即可销售 管控目标二:打击未授权店铺 管控目标三:打造禁止网销环境
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道良睦路1399号8幢217室
联系电话	15857353163 15857353163

产品详情

大家好，这里是纪白谈知识产权。代理乱价通常指的是代理商之间在销售博弈的过程当中，产品的价格超出了厂家或品牌方所限定的价格范围。在电商平台当中，这种现象是比较常见的，尤其是淘宝、拼多多一类的平台上，同一产品的价格参差不齐，在一定范围之类的价格差异是存在合理性的，但是肆虐严重的乱价现象已经超出了合理范围，因此我们必须对这样的问题进行处理。代理乱价究竟要怎么处理？从品牌应对的3大技巧入手。

一、通过数据采集，追溯产品去向。

品牌方可以对自身的产品进行系统化的管理，从入库到发货的所有途径都进行追溯，比如说哪些商品发货给了哪位代理，这位代理又把商品发货给谁，都应该进行数据的采集和档案的记录。

当出现代理乱价的情况，品牌方可以时间通过商品的数据追溯到具体的代理商，对有乱价行为的代理商进行惩罚，比如取消相关代理商的代理授权资格或扣除保证金等，严重一点的可以做到“一次乱价终身黑名单”，用惩罚的方式对代理商的乱价行为进行打压。

二、对产品进行监测，管控价格。

在保证品牌方能够明确了解产品去向的基础上，还需要对出售的产品进行价格检测，通过价格检测平台地梳理代理乱价的情况，若是发生乱价的情况时间让品牌方接收情况，对代理商发出预警，防止产品价格过于混乱。

在检测到乱价现象后，对乱价现象的产品进行侵权判断，若是发现有商标侵权、版权侵权等情况，对产品链接或店铺进行投诉，借此还能打击水货、假货等情况，在此基础上也可以对一些高销量的店铺进行招安，扩大自己的经销团队，以此控制住代理乱价的现象。

三、完善管控体系，打击乱价现象。

代理乱价问题还存在着品牌方管控方面的原因，品牌方与代理商签署的协议内容不够完善，品牌内部的管控体系还不够成熟，就导致了大部分代理商压低价格的原因，出现乱价的情况。

由此看来，品牌一方面要根据目前电商平台和代理商的实际情况完善自身的管控体系，制备完整的、成套的制度打击代理乱价的情况。另一方面还要加大企业文化的灌输了终端执行的关注，从根源上避免代理乱价现象的发生

结尾、老牌的第三方控价公司-纪白品牌管控（信羊网络科技有限公司）

纪白老师有着多年的电商控价打假经验，成立至今已有大量合作成功案例，每年都有不少品牌方选择续费合作。

对一些品牌方自己投诉不掉的顽固链接，纪白老师有独特的处理经验心得和近30种投诉处理技巧，能快速将其投诉下架，或让其调整价格。

其中拼多多链接投诉成功率80%以上，

淘宝闲鱼商家链接，投诉成功率能达到85%以上，

京东链接投诉成功率更可达90%以上。