

怎么样才能不让客户在淘宝上销售我们的产品呢（管制方法）

产品名称	怎么样才能不让客户在淘宝上销售我们的产品呢（管制方法）
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，我是纪白品牌管控。许多品牌为了拓展市场都会发展很多代理或者经销商，这也使得产品价格起伏不定，虽然市场拓宽了，但是好像销量并没有提高很多，反而导致了窜货乱价的问题。这样的结果影响大的当然是公司了，但线下代理商们也是一个头两个大，一些理智点的代理商就会要求公司控价，那么他们这样算是价格垄断吗？控价真的可以解决这些问题吗？下面给大家一一解答吧！

一、控价有什么好处？

控价的好处虽然不能立竿见影，但是长此以往效果是很显著的，有利于品牌的持续发展：

- 1、对消费者：品牌的控价做好了，价格稳定了，消费者才能完全放心的购买产品，不会因为价格差距大而担心假货的问题，这样一来品牌的信誉度也得到了很高的提升。
- 2、对代理商：还有一个好处自然是对线下代理非常有益了，控价能够避免线下的代理商乱定价格引起市场价格紊乱，而且减少了代理之间的不公平竞争，让品牌价格更透明，代理商更放心。
- 3、品牌自身：有利的控价可以让品牌自身的价格体系更稳定，不会产生产品溢价，如果混乱的价格，混乱的市场，后造成大伤害的就是品牌自身，所以无论如何控价对于品牌来说都是百利而无一害。

二、代理商可以自己控价吗？

一般来说代理商是不可以私自控价的，如果有需求可以想品牌公司反应，如果私自控价势必会引起其他代理商的不满，导致不必要的麻烦，当然如果反映了线下乱价的问题品牌方不管，那就是品牌自身的问题了，想来这种公司不合作也罢。

三、控价是否是违法的？

首先我们要弄清楚控价控的是什么价格，如果是品牌自身控制产品价格，那无可厚非是不违法的，因为这是产品的定价是没有问题的，但如果是线下代理商为了谋取更多的利益，控制产品达到超过市场定位的价格，那么这就是不正当的价格行为，违反明码标价规定的价格这是违法行为。

然而我们要说的控价，是针对品牌给出的代理价而代理在个渠道销售的控价，就是为了规范一些代理商未经授权私自销售产品窜货，乱价一系列的违法行为，这样是在法律法规之内的，不属于违法行为。

如今品牌面临的大的问题就是低价乱价和假货的问题，而产生的这些问题的原因主要就是代理为了自己的利益私自把产品放到淘宝等电商平台低价销售，如果在不制止这些行为，势必会让市场变得乌烟瘴气。

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。部分顽固链接，只需3-7个工作日极速删除低乱价/未授权产品链接