

经销商在淘宝低价未授权销售产品怎么管控（经验之谈）

产品名称	经销商在淘宝低价未授权销售产品怎么管控（经验之谈）
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，这里是纪白品牌管控。线上渠道已经形成了主流的销售渠道，一些代理商由于线下销售困难，为了一己私利把产品放到电商平台低价销售，急需管控。那么，线上渠道窜货乱价品牌商如何管控？为什么***要控价？

一.线上渠道窜货乱价品牌商如何管控

- 1、建议品牌商再跟跟分销商合作之前要签订经销协议，分销商如有违反规定必须受到相应的惩罚。
- 2、一旦查到分销商出现窜货乱价，品牌商要跟分销商进行沟通。趋利避害，这样才能更好地维护品牌形象以及与代理之间关系。
- 3、如果经销商拒不配合，那么可以平台提起投诉，品牌商要注册维权账号、备案品牌相关资质，进行相应的投诉。
- 4、发送律师函，收集经销商窜货乱价的证据，向法院提起诉讼。合法维护自身企业权益，但诉讼周期长，耗时间，人工跟进频繁，费用支出大。

二.为什么***要控价

- 1.品牌方要想促成自身的长远发展，那么维护自己的产品形象和口碑是十分重要的，尤其当企业有了一定度、品牌、规模。

并且有了一定的客户和市场份额的时候，维护好自身的产品价格可以直观体现出严格的产品经销渠道管理和整体价格体系的管控，让经销商和代理商们对自己的产品更有信心，对市场营销和战略布局都能起

到重要的平稳作用。

2.不同渠道和区域间过大的价格差距很大程度上会影响消费者对品牌的信赖以及品牌价值。低价店铺并不能保证产品的质量及售后服务，会严重影响消费者对品牌的评分和对品牌的信任。

三．品牌发展过程会遇到什么问题

1.低价乱价。经销商用低于品牌商规定的价格在网上进行销售，这会对品牌商整体的价格体系造成巨大的冲击，打乱了原有的分销体系

2.知识产权侵权。指未经品牌商授权，私自盗用品牌商标销售产品、盗用品牌旗舰店GW的图片文字及视频以及侵犯产品外观专利、实用新型专利、发明专利的行为。

3.非正规授权销售。没有预先经过品牌方允许，个人或者公司私自在网上开店进行销售;线下的经销商没有品牌的允许，也不能私自在网上开店销售。

4.窜货水货。指的是分销商或者代理商没有按照品牌商规定的市场进货渠道拿货，使所经销的产品跨区域、跨渠道销售。

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