

# 赶跟卖常用的 15 个方法

## 1. 最有效的方法当然是注册商标

在亚马逊上品牌备案成 2.0 版本,这样的话,普通账户只能 USED 跟卖,对销量是没有影响的!万一还是有跟卖的话,那就以商标持有人的身份向亚马逊投诉,敦促亚马逊移除跟卖。投诉的入口:

[www.amazon.com/gp/help/reports/infringement](http://www.amazon.com/gp/help/reports/infringement) ,以卖家的身份登入以后选 Rights Owner 进行投诉,这种方法其实还是很有效的!

## 2. 发警告信

没有品牌备案的话,第一反应就是发警告信,用卖家账户先发,当然这个几乎没有用的。但是如果你有几个买家账户,然后同时发警告信,胆小的就有可能走,警告信的内容差不多就是写我们要做 TEST BUY 了之类的警告信!

### 3. Test buy

就是找几个美国的朋友或则去刷单群里找几个华人，帮你在跟卖那下单，下完单等收到货后，向亚马逊提出投诉，具体步骤：让买家点击链接：

<http://www.amazon.com/gp/help/reports/contact-us>，选择页面左边“contact us”，然后让买家提供跟卖者所销售的产品与 Listing 描述不符合的地方，拍照为证。且要详细描述跟卖者所售产品与你正版产品的差异。并让客服留下邮箱，你追加一份邮件内容包括：



The ASIN/ISBN of the item's detail page and the product title(ASIN/ISBN 的详细信息页面和产品标题)

The store or business name of the seller you are reporting(卖家的店铺或公司名称)

Your order ID(你的订单 ID)

A concise explanation of the violation(违反的理由)

注意点：

不要涉及敏感词汇——"trademark" 或者 "copyright"，只需说明收到的产品和 listing 不符。不要留差评。

#### 4. 让跟卖自然被买家投诉

半夜偷偷改下 LISTING 详情或则替换掉产品的图片，然后暂停销售自己的产品，当然前提是产品要有销量，这样让跟卖不知不觉中卖出几十单，肯定就有自然买家投诉它货不对板了，自然它就被暂停销售 LISTING 了！

AMZ选品利润指标      售价利润计算模板-财务部

FB...      **38份亚马逊管理、采购运营必备表格**

FB...      ←

FB...      ←

KPI...      ←      公式

KPI...      ←

采购员绩效考核      亚马逊...      ←

产品数据统计表      亚马逊报表模板

产品推广计划表      亚马逊美国FBA仓库

粗选记录表      亚马逊投入产出统计表

关键词坑位记录表(手动版)      亚马逊网店运营规划

广告运营表格      亚马逊运营工具箱

价格利润公式      亚马逊自发货成本核算及定价表格

竞争产品分析表格      运营...      ←

竞争对手品牌分析表      跟踪表

竞争对手数据统计表      允计表

跨境电商绩效考核制      允计汇总表-公式

零售订单统计      曝光排名跟踪表一

每日工作安排(店长)      ←

美国利润表格最终版      ←

潜在市场分析表格      ←

**扫码领取**

#### 5. 挂靠有品牌备案的品牌名下

改下自己 ASIN 的品牌，改为自己别的账户的有品牌备案的品牌，然后用品牌备案的账户去亚马逊投诉跟卖！这种投诉也是很有有效的！或者用 VC 改品牌。

#### 6. 价格拉到底，清关它库存

有的跟卖真的很讨厌，设置了自动调价功能，你降低一点，它也降低一点，那你就测试下它有没有设置最低价格的，你调到亏本的价格，看它是不是价格也跟着下来，如果也跟着调下来，机会就来了！

## 7. 联系其他被跟卖的店铺卖家

## 8. 微信群放免评单

这招有点损，就是分析跟卖的店铺，找几款价值高的，然后用微信号去测评群放免评单，等放出去十几单，然后把下单的单号收集起来，马上用自己的买家号发给跟卖，说这些是 TEST BUY，问它撤不撤，不撤的话，你也不用通知或返款给买家，直接让跟卖的账户天天收到退款就可以了！如果你有谈判的技巧，跟卖都发现不了是谁搞它！

## 9. 傍大牌

这招就是仔细研究跟卖店铺，看下它有没有跟卖侵权的产品或则文字和图片有大品牌，然后用自己的买家小号，以粉丝的身份写站内信给这个品牌，告诉它有人侵权卖你的产品，让别人来收拾它！

## 10. 恶意刷跟卖的单

如果你的产品还是新品，REVEIW 比较少或则分比较低，就用它的账户当小号，先降低点自己商品的价格，看它降到成本价了，然后就找刷单中介抓紧来刷，刷十来个 100%留评的单估计它的账户就挂了

## 11. 做 Pending 订单

首先注册免费 Visa 虚拟信用卡，设置信用卡单笔消费限额。申请网址 [Wirexapp.com](http://Wirexapp.com)



# Crypto and traditional currency in the palm of your hand

The only place to buy, store, exchange and spend your crypto and traditional currency in-app or on desktop. No fees, zero fuss.

Open free account



By using this website you agree to our [cookie policy](#)



大宝站外推广

其次注册 Amazon 买家账号并绑定 Visa 虚拟卡。这里买家账号的收货地址要真实有效的美国地址或当地国家地址，不要用中国的。姓名可以随便写符合美国人姓名的即可。在美国没朋友的请使用地址生成器：<http://us.2kz.net/>





然后购买跟卖卖家的产品全部（此时信用卡消费限额导致，Amazon 支付与银行支付出现 bug 就会生成 Pending 订单）。在这里 Amazon 系统会误认为银行到账延迟，Pending 订单最长保持时间为 20 多天，时间到后如果支付清算系统还未收到付款订单才会取消。关键点：Pending 订单金额必须要大于预先设定好的 Visa 虚拟信用卡的单笔消费限额，否则就真的下单了。

## 12. 邮件轰炸

给跟卖几百封邮件，即使不对它造成伤害，一封封点开也很累，其实跟卖也很忙，有时想想也就撤了。

## 13. 查跟卖的信息

### 法人实体 账户信息

法定公司名称  
Shenzhen Min Fong Trading limited Co.,ltd

[返回](#)

### 付费方式 账户信息

[添加新的付款方式](#) [管理付款方式](#)

信用卡 VISA 结束	到期时间 8/2022 持卡人姓名 姓名地址 shenzhen, 中国 - 518000	分配的商城 Amazon.com.mx Amazon.ca Amazon.com
----------------	--	---

[更换付款方式](#)

### 公司地址 账户信息

当前企业地址

601  
sh  
中  
+86

longhua district

[选择地址](#) | [添加新地址](#)

## 14. ASIN 导带订单号的买家邮箱

大家会觉得打跟卖和 ASIN 导邮箱有关吗？还真的可以！找出跟卖店铺里销量好的又占着购物车的几个 ASIN，选最近 5 天这个时间段，提交给我们，我们 1-2 天帮你把导出带订单号的买家邮箱。导出后选几十个订单号发给跟卖，说这些是我们下的测试单，看它撤不撤！不撤的话就继续，写信给这些买家，说产品是有质量安全问题，让他们抓紧退货！

111-1058564-0459428	Brian Chen	catbrian
111-7416651-3618621	180 Solutions LLC	agwags@
113-8300281-0650606	Colton Lintecum	inferno
112-9739266-5009053	Scott Schroer	redj812@
114-6028867-0046652	Robert Hill	jfkorden
114-3813862-8377025	KYLE J JEWELL	jburgher
112-1172417-7941853	caleb rohm	calebroh
114-5785085-7046613	Sterling Thomas	skeslin8
111-6267019-6146615	Celine Stacy	shayba
114-1757256-7072249	Matthew Stroh	zwade. sa

## 15. 找服务商