

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 ,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



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

大宝站外推广

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
更换付款方式

到期时间
8/2022
持卡人姓名
姓名地址
shenzhen, 中国 - 518000
ct, guang dong.

分配的商城
Amazon.com.mx
Amazon.ca
Amazon.com

大宝站外推广

公司地址

账户信息

当前企业地址

601
sh
中
+86
选择地址 | 添加新地址

大宝站外推广

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