


BRAND™

 **Out of Region**

Destination
INDIA

Label ID B2C4D6F8

Geo data 52°N, 54°E

水货市场



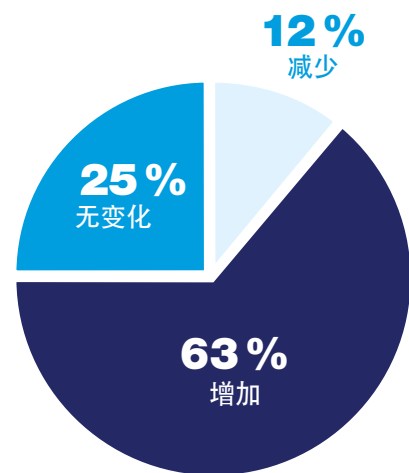
风险和对策

水货市场一目了然

随着全球化的发展，全球范围内的产品供应正在稳步增长。然而，与此同时，滥用的危险也在增加，例如，商人利用不同市场的价格差异，平行进口或再进口。

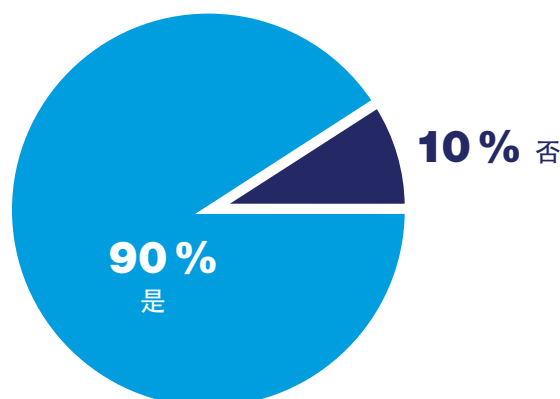
在全球，每年仅技术产品就有价值约600亿美元的产品通过未经授权的渠道销售¹。毕马威的一项研究显示，在接受调查的公司中，超过60%的公司近年来发现水货市场活动有所增加，90%的公司已经发现他们自己的产品在未经自己同意的情况下在水货市场上出售。

与假货（即假冒品牌产品）不同，水货市场提供的是原厂生产的正品，但在其不知情的情况下被非法转移和销售。



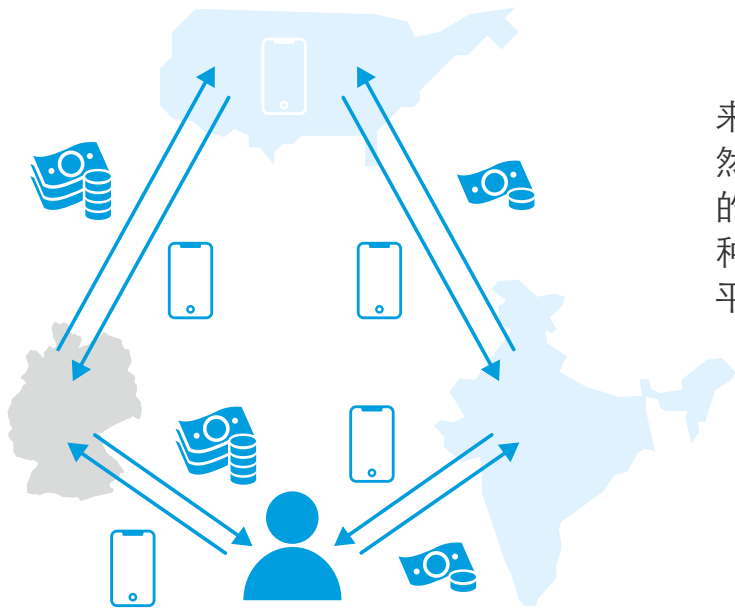
您是否意识到自2008年来，水货市场相关的活动已发生巨大改变？

您是否发现产品在未经授权的区域或渠道销售？



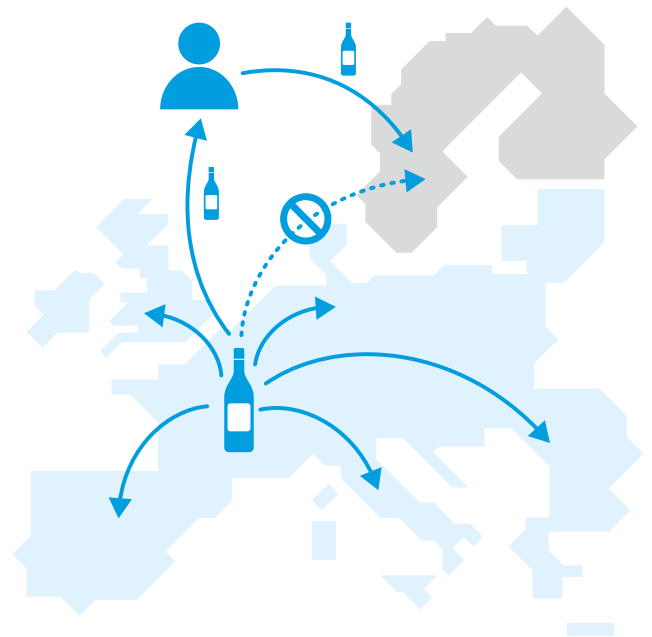
¹<https://www.financierworldwide.com/how-manufacturers-can-combat-the-grey-market#.YSdFDd9CSUK>

水货市场的案例



来自低价国家的商人以低价购买产品，然后在高价国家销售，从而获得了更高的贸易利润。这对实际生产者来说是一种损失——此外，高价格国家的价格水平也被破坏了。

某种产品由于战略原因无法在一个国家获得。水货市场交易商在生产国购买这种产品，然后在未经授权的情况下销售到国外，而且不受价格规范的约束。



由于需求量大，一种产品在目的地国不再有货。水货市场交易商在其他国家购买该产品，通常是大量采购 - 然后在目的地国家销售，通常是以更高的价格销售。

在实践中成功打击水货市场的行动



香烟制造商菲利普莫里斯能够通过水货市场阻止未经授权的万宝路香烟和其他品牌的香烟进口，因为香烟包装上没有当地语言的警告，因此不符合当地市场的法律规定²。

奢侈化妆品制造商嘉娜宝 (Kanebo) 成功地抵御通过水货市场进口并在德国零售连锁店销售其产品的行为。最重要的是，放置在日常大众产品旁边的做法受到了批评，因为它没有展示自己的价值³。



红牛还必须处理进入国外市场的未经授权的水货进口产品。这家软饮料制造商最主要的抱怨是，这种饮料的配方和成分因国而异，因此不能普遍交易²。

²<https://businesslawtoday.org/2019/07/combating-gray-market-goods-using-itc-solve-gray-market/>

³<https://www.fieldfisher.com/en/services/intellectual-property/intellectual-property-blog/new-dynamics-in-germany-in-dealing-with-grey-market-luxury-goods>

水货市场的风险

对许多公司来说，在水货市场上进行未经授权的产品交易是一个严重的问题，因为它不仅可能导致收入损失，还会对公司的声誉造成持久的损害。

除了企业因水货市场的销售或昂贵的对策而遭受巨大的收入损失外，水货市场还带来了许多其他的副作用。



对OEM（原始设备制造商）的不利之处

- 对于许多产品来说，客户服务是一个重要的收入来源；在有水货市场产品的情况下，这一点往往被忽略或带来诸多难题。
- 终端客户因为在水货市场上购买的产品所引起的不满，最终会最大程度地落在公司身上。

授权经销商的劣势

- 由于水货市场经销商销售的价格可能更优惠，授权经销商被排到后面。
- 授权经销商的形象也受到损害，其声誉受到未上市的水货市场经销商的影响。



对终端消费者的不利之处

- 在调试或使用产品时，缺少或外语的说明或描述会给终端消费者造成挫折感。
- 不能进行担保或保修索赔，因为水货市场的产品不包含这些内容。

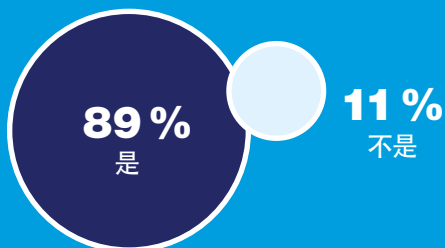
OEM面临的特殊挑战

原始设备制造商尤其在与水货市场的影响作斗争，例如通过价格倾销和水货市场经销商的不合理的折扣斗争。或者由于产品处理问题或缺乏保修范围而向最终客户要求支付额外的服务费。

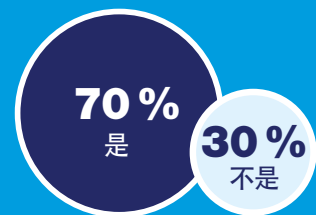
近年来，水货市场活动的增加给越来越多的原始设备制造商带来了挑战，并导致了許多针对未经授权转售的法律案件。此外，越来越多的公司正在关注有效的监控和其他措施，以解决水货市场交易问题。



公司使用包含水货市场条款的分销协议，以防止在指定区域销售。



公司提供关于水货市场的培训项目。



公司利用监控来监测水货市场和可能的假货。



公司已经采取了法律行动来阻止水货市场活动。



打击水货市场活动的措施

原始设备制造商可以做些什么来减少甚至防止水货市场活动？我们为您总结了最重要的措施，并向您展示我们可以如何支持您。

1. 承担责任

在你的公司设立一个负责任的职位，例如在品牌保护部门，负责协调你的措施和活动。这些措施包括从内部和外部沟通，到培训员工和合作伙伴，再到为经销商制定指导方针，以帮助制裁违规行为，并创造使其远离水货市场的激励措施。

2. 使用不可复制的标记方案

为了可持续地保护您的产品，并使其随时可追溯，建议采用无法复制的防伪解决方案。以下标准是重要的，我们保证我们的产品符合以下标准：

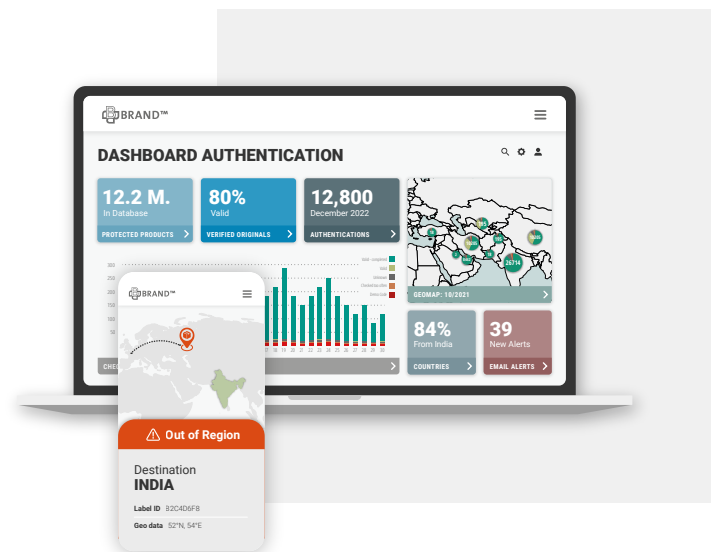
- ✓ 所使用的安全技术在市场上无法免费获得。
- ✓ 每个安全标识都是独一无二的，可以在任何时候进行唯一的认证。
- ✓ 该解决方案结合了公开和隐蔽的安全功能。
- ✓ 该安全功能可防止被操纵和删除。



3. 使用持续监测

我们的水货市场服务具有成本效益的**智能追溯**，当产品出现在不属于它的地区时，会立即检测出来。

要做到这一点，只需使用我们的数字平台，指定他们运往哪些地区，以及哪些零售商负责哪些地区。我们的每一个标签都包含零售商应该在哪里交货的信息，这些信息在最终产品扫描过程中与最终客户的地理数据相匹配，我们通过激励措施来激励客户。如果有不匹配的地方，你会立即得到通知。



4. 提高对这个话题的认识

对水货市场活动不应掉以轻心，因为它们可能对你的公司造成巨大的损害——无论是在经济方面还是在你的声誉方面。因此，更重要的是，你要让你的员工和你的合作伙伴了解并认识到这个问题。你们必须共同确保你们的产品以其原始状态合法地到达最终消费者手中。

5. 教育终端客户

为了确保监测的有效性，**终端客户**的合作是**必不可少**的。

诸如折扣或竞争等激励措施可以大大增加终端客户的扫描意愿。然而，同样重要的是，要明确水货市场所带来的危险，以及传达终端消费者通过正规分销渠道购买原厂产品所获得的许多其他优势。由于我们的安全解决方案的产品特征是无法模仿的，它们很快就会成为产品或外包装的一个组成部分，如果将其移除，消费者会察觉。同时，关于产品追踪的透明沟通也阻止了任何水货市场的交易者。



我们的报价：我们也为您接管最终消费者的沟通设计和与分销商、经销商等的沟通。我们很乐意为您提供合适的报价！

6. 激励合作

除了对分销渠道进行持续的监测和审查外，让分销商、经销商和其他合作伙伴参与进来也是一个好主意，以便找出薄弱环节。在这里也可以采用激励措施，以激励所有相关人员进行合作。而在这里，我们也有适合你的解决方案。

SCRIBOS

科卫宝SCRIBOS通过制定品牌保护解决方案的标准，助力全球客户精准打击仿冒产品。自1998年发现胶带可以作为数据载体，并在2001年成立公司以来，我们已经发展成为品牌防伪和数字应用解决方案供应商中的佼佼者。

我们为每个产品配置定制化安全标签，通过该标签的唯一标识将产品连接到数字世界。从而帮助客户有效打击产品假冒、非法生产和水货市场交易，同时实现客户互动，洞察市场信息和产品追踪溯源。我们在品牌保护领域深耕 20 余年，并与Bosch Castel 和 Chloé 等超过 500 家世界一流品牌合作。作为库尔兹集团旗下的全资子公司，我们受益于母公司在国际安全应用市场的丰富经验和全球影响力。



“

我们基于品牌方的需求定制个性化的品牌保护解决方案，这促使我们稳步发展多样的产品系列，从而使得我们始终比造假者领先一步意识到品牌方的需求。

Sebastian Praefcke | 总经理

作者：Sabine Carrell, SCRIBOS科卫宝的国际传播经理

库尔兹压烫科技合肥有限公司
电话: +86 21 6085 7600
邮箱: hello@scribos.com
地址: 上海市曹溪北路375号中金广场C座1402室

您对水货市场的话题
有疑问, 或者在采取措
施打击水货市场活动
方面需要支持?

那就联系我们吧!

hello@scribos.com