**关于如何实现海外的品牌保护**

CJ Rosenbaum：你好吗？

 今天我们的分享是关于教大家如何在美国实现品牌保护。有很多的新闻都是说关于国外的一些品牌方去投诉国内的卖家，或者告国内的卖家。今天的目标是教在座的各位如何实现在美国的品牌保护。没有问题吗？

 首先我们来分享一下在过去两三周里频繁发生的事情。对于国内的卖家一般被指定认为产品侵权的话，卖家一定要及时把产品移出来。这位先生他在芝加哥有他自己的仓库，我们非常信任他，也推荐他给各位，因为在美国的仓库，他们是很棒的，他现在还要请我们一起喝酒。

 在国内也有一些律师，可能美国律师告诉大家，我们也可以帮助大家。如果在深圳或者在中国有美国律师，都可以帮助国内的卖家解决侵权的问题，其实就在用老板的书。为了更好地处理这个问题，保护自己，需要大家了解美国法律与中国法律最基本的区别。

 在网上卖这个产品，有四点最基本的法律知识，大家需要知道。在国内的话，除非你注册了这样一个知识产权，才有这样的权力，否则就没有权力。这方面中国法的秩序比美国和欧洲都要好一些，在欧洲和美国的话，是第一个去卖这个产品的人，哪怕他不是第一个去注册这个商标专利的卖家，但是他是第一人去使用的，他就拥有了这样的一个权力。

 你创新了一个产品在美国卖的话，这个产品是你发明创造的，你是第一人在美国卖这个产品的，你就拥有了这个产品的权力。

 另外一个就是知识产权法，就是关于商业外观，商业外观主要是指这个产品看起来是怎样，或者感觉是怎样。第一个的话是女性用来洗脸啊的海绵，像鸡蛋的形状，这个色彩、这个形状以及它的包装会使这个产品很独特，但在美国出现这个产品它就会被保护。比如说这个产品是你发明创造的，在美国来卖，纳帕你没有注册这个商标专利，哪怕你是在美国第一人卖这个产品的，它的产品、形状、包装是你发明的，而且是很独特的，你就拥有这样的一个知识产权。就像旁边的产品，所以在美国的话，如果你发明创造了一个产品，如果这个产品有它独特的颜色、形状和包装，在美国卖的话，你哪怕没有注册商标或者专利，你也有这样的一个权力保护自己。在中国可能你发明创造了一个产品，你没有特别的去注册保护，那你可能就没有真正有法律意义去恩享有这样的产品权力。

 在美国，假设你注册了这个产品的商标或者专利是很接近的产品的话，当你注册了这个商标或者专利的话，你的知识产权已经产生了，只是这样一个权力在美国更大一些。

 在中国的话，你可能必须要专注，聚焦到具体的产品或者产品内幕。在美国可能只要你接近相似，然后你能够把它注册下来，你就可以拥有这样的一个知识产权。

 在中国有上百个产品内幕，在美国是45个。在美国，当你注册了其中一个产品类目的话，一个种类就可以起到保护。而在中国的话，在成百个类目里做选择，然后去注册具体的那一个。

 接下来提到四点常见的知识产权的方面，并且告诉大家如何去处理。那商标呢，就是一个符号，一个logo，告诉消费者，这是一个什么产品。大家知道麦当劳，看到麦当劳的logo就想到麦当劳的薯片，然后就会知道麦当劳的薯片是比较咸的。美国的话，如果你没有把品牌方的商标放到自己的产品上，那就不存在侵权。在美国，你在当地可以买这个产品，然后再去卖这个产品，没有问题的。

 你不需要任何当地版权的授权，当提到版权的话，卖家不能够去用别人的池或者图片。比如说你自己拍了这个图片，这个点击笔，你自己拍了这个图片，你就不会存在侵犯其他人的版权。你可以买一个集装箱，也可以把整个集装箱的笔卖掉。有的时候亚马逊卖家可能会收到投诉，很多的投诉其实也是毫无理由的。

 专利就是来自政府许可来卖这个产品的东西，专利比如说设计专利，就是这个产品看起来是怎样，然后这个产品的形状以及这个产品上的三个按钮，这些就属于它的设计外观。实用性专利就是指这支笔的功能是怎样的，它如何运行的。

 以下是分享对于中国的卖家可以如何去保护自己。首先卖家可以在美国来注册商标和版权，注册申请是很容易的事情，如果在座的各位任何人能够帮你翻译好的话，你们自己都可以注册下来。我们也可以推荐知识产权代理机构给大家，但是大家自己研究研究，自己也可以做。

 以下的这四种方式是在拥有知识产权的情况下来赶走侵权方。大家有去过美国知识产权局吗？去知识产权局注册商标专利是很容易的事情。这里提到关于如何提除跟卖。这种方式叫停售通知信，只要对方卖的产品是在美国，美国的律师信是可以起到这样一个效果。如果有人侵犯了你的权力，你能做的就是发售这样一个停售通知书，就不要卖这个产品了。而且你也可以识别对方是侵犯了您怎样的权力，您也可以给对方一周的时间，让对方来思考是否停止侵权您的产品，您也可以给他们一个日期。比如说你用我们的图片，如果你用我们的图片的话，那就会侵犯我们的版权，我们可能就给你这样一个停售通知信，在这个信里提到给你五天的时间，不要再去卖这个产品了，很多的卖家基本上收到这样的通售通知信都会停止再卖。如果它也在亚马逊平台卖的话，它就会担心自己的店铺受到威胁，如果它在美国零售店卖或者其它平台卖这个产品，也会很害怕他会欠你很多钱，就会产生很多的索赔。在美国消费群体占60%，在亚马逊平台买东西的群体占60%。所以如果你在亚马逊平台卖产品的话，特别在亚马逊平台的话，你可能会知道这样一个模式。

 这是亚马逊后台的类似于投诉侵权的模板，类似于停售通知书。对方的产品在哪里，是什么原因侵犯了您的权力，当你完成这个填空的时候然后发送，这样一个信件就会在印度的亚马逊团队。而在印度的亚马逊团队，没有任何的法律支持。通常情况下，他们自己也没有意识到说，这个到底侵不侵权，或者当他认为是侵权的话，可能就会采取下一步行动。

 而且在座各位都有权力运用美国法律上诉的方式，很多中国卖家被美国的品牌方诉讼，但是你也可以用你的权力来上诉，来做同样的上诉。你不需要一定要邮寄诉讼文件到美国法院，你不需要和任何人合作做这进个事情，美国的法院是很开放的。几乎不会有人知道的是，当你做上诉的时候，法院的工作人员也不会第一步去很认真地审查这个上诉的文件。这个听上去很疯狂，但在美国是这样的情况，就是任何人都可以相互去上诉彼此。做上诉的话，就可以收到法院发送的诉讼文件，然后告诉任何侵权的卖家，让它不要再去卖这个产品了。那这样的话，法院就会去冻结对方所有的资金，如果一旦让法院冻结对方的资金的话，对方就会关注到你，这是一个非常非常强势的手段去保护自己的品牌。

 我们帮助处理很多很多中国的卖家，以及美国卖家的问题，可能我们只剩下两分钟时间，我想表达一下感激你们的团队，我们在深圳有同事，我们在美国在欧洲在英国都有律师团队。如果大家有问题的话可以扫我们的微信公众号，在微信公众号里可以直接联系到我。

 同时当你跟美国的律师沟通关于您的问题的话，您所说的任何问题都应该是保密的。所以当你去开发一个新的产品，去识别它是否侵权，跟律师讲的时候，你会觉得很重要，律师对这样的信息进行保密。

 谢谢大家！