

THEME TEMPLATE

网上商城版权应对



汇报人：小无名

目录



01

添加目录项标题

04

应对版权侵权的具
体措施

02

版权侵权概述

05

预防版权侵权的长
期机制

03

网上商城版权保护
策略

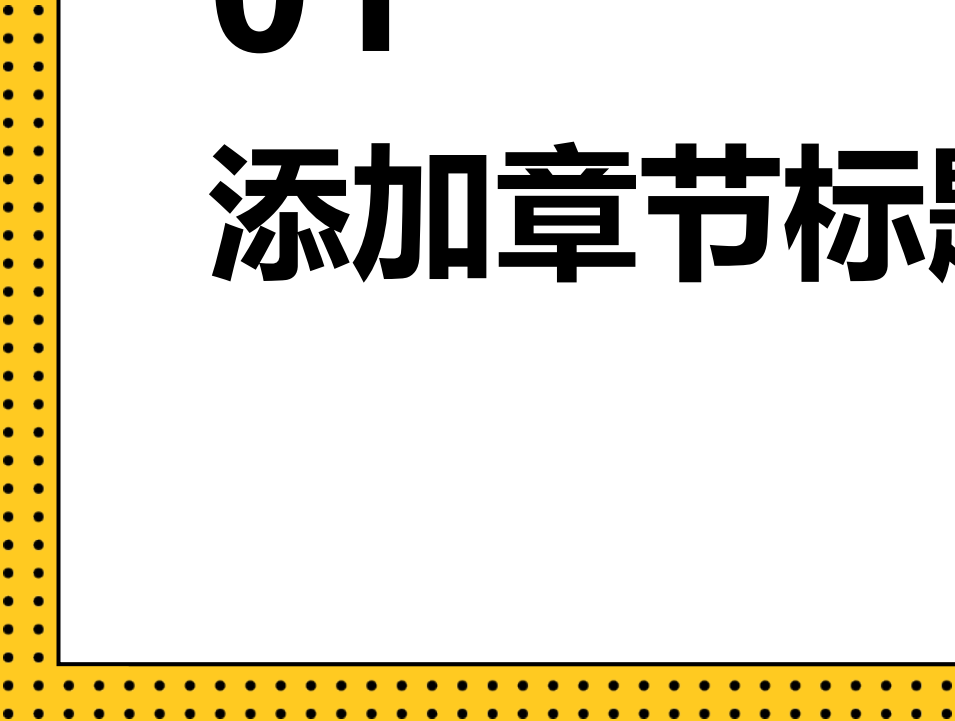
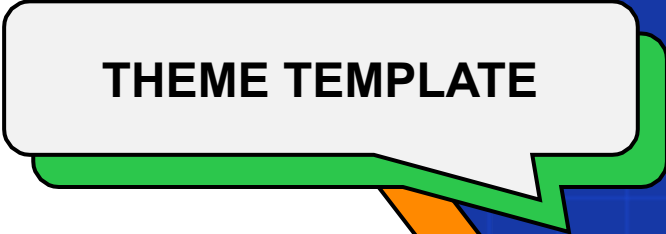
06

网上商城版权保护
的挑战与机遇



01

添加章节标题





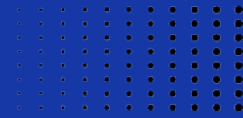
02

版权侵权概述



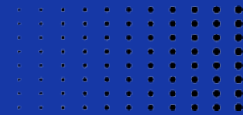
THEME TEMPLATE

侵权定义与类型



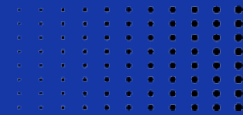
- 侵权定义：未经授权使用他人作品，侵犯他人版权的行为
- 侵权类型：直接侵权、间接侵权、共同侵权、混合侵权等
- 直接侵权：未经授权使用他人作品，如复制、改编、翻译等
- 间接侵权：帮助他人侵权，如提供侵权工具、技术等
- 共同侵权：多人共同侵权，如共同创作、共同使用等
- 混合侵权：多种侵权行为混合，如复制、改编、翻译等同时存在

侵权现象与影响



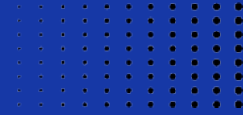
- 侵权现象：未经授权使用他人作品，如文字、图片、音乐等
- 影响：损害原创作者的权益，影响其创作积极性
- 影响：损害消费者权益，影响其购买意愿
- 影响：损害企业形象，影响其市场竞争力

侵权原因剖析



- 法律意识淡薄：部分商家对版权法不了解，误以为使用他人作品是合法的
- 利益驱动：部分商家为了追求经济利益，明知故犯，侵犯他人版权
- 监管不力：网络平台对侵权行为的监管力度不够，导致侵权行为泛滥
- 维权困难：被侵权者往往面临高昂的维权成本和复杂的法律程序，导致维权困难

侵权风险识别

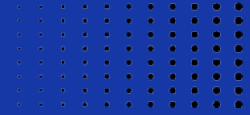


- 识别侵权行为：了解版权侵权的定义和类型，识别可能的侵权行为。
- 评估侵权风险：评估侵权行为的严重性和可能造成的损失，确定侵权风险的大小。
- 制定应对策略：根据侵权风险的大小，制定相应的应对策略，如协商、诉讼等。
- 加强版权保护：加强版权保护意识，提高版权保护水平，避免侵权行为的发生。

03 网上商城版权保护策略

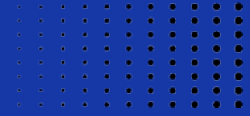
THEME TEMPLATE

建立健全版权保护制度



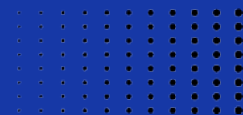
- 制定明确的版权政策，明确版权保护的范
- 建立版权登记制度，对原创作品进行登
- 加强版权监测和维权，及时发现和处
- 加强版权教育和宣传，提高公众的版
- 建立版权合作机制，加强与版权相关

加强版权意识培训



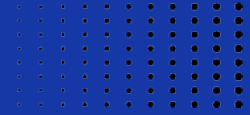
- 培训对象：员工、合作伙伴、用户等
- 培训内容：版权法律法规、侵权行为、维权途径等
- 培训方式：线上培训、线下培训、案例分析等
- 培训效果评估：定期考核、反馈收集、改进措施等

严格审核商品信息



- 审核商品图片、文字、视频等内容，确保不侵犯他人版权
- 对商品来源进行审核，确保商品来源合法
- 对商品描述进行审核，确保描述不侵犯他人版权
- 对商品价格进行审核，确保价格合理，不侵犯他人权益
- 对商品销售情况进行审核，确保销售情况真实，不侵犯他人权益

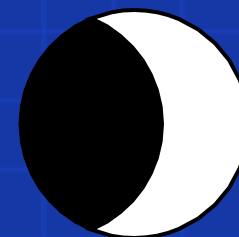
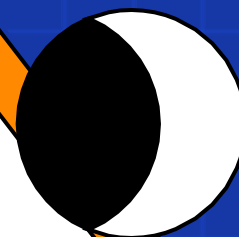
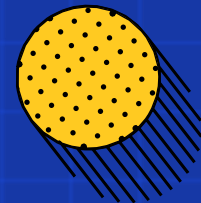
及时处理侵权投诉



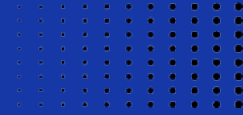
- 建立侵权投诉处理机制，明确处理流程和标准
- 设立专门的侵权投诉处理团队，及时响应和处理投诉
- 对侵权投诉进行分类处理，根据不同情况采取不同的处理措施
- 加强与版权方的沟通和合作，共同打击侵权行为
- 定期对侵权投诉处理情况进行总结和反馈，不断优化处理机制

04 应对版权侵权的具体 措施

THEME TEMPLATE

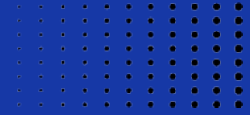


立即停止侵权行为



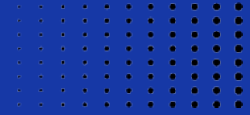
- 收到侵权通知后，立即停止侵权行为，避免进一步扩大损失。
- 主动联系版权所有者，协商解决方案，争取获得谅解和授权。
- 加强内部管理，建立版权保护机制，防止类似事件再次发生。
- 定期进行版权自查，及时发现并处理侵权问题。

与版权方沟通协商



- 主动联系版权方，表达诚意和合作意愿
- 提供侵权证据，说明情况，争取谅解
- 提出解决方案，如赔偿、合作等
- 签订协议，明确双方权利和义务
- 定期检查，防止再次侵权

寻求法律援助



- 联系律师：寻求专业法律人士的帮助，了解版权侵权的相关法律规定
- 收集证据：收集侵权证据，包括侵权行为的时间、地点、侵权内容等
- 提起诉讼：向法院提起诉讼，要求侵权方停止侵权行为，赔偿损失
- 调解协商：与侵权方进行调解协商，争取达成和解协议，避免诉讼带来的时间和经济成本

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/275120300023011332>