

外贸外语指导:用英语回复样本询盘 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_A4_96_E8_c67_285589.htm 分享A 很多客户只询价，不下单，是很正常的，如果他们不询价或一次询价就下

订单，倒真的要小心了！（外贸风险时时存在！不要初生牛犊不怕虎！还是慎重重点好！）除此之外，可以自行分析以下原因：1）你公司（包括你自己）给客户的信誉度如何？2）

你的产品报价的价位（与市场行情差价）如何？3）你的商贸语言及技巧如何（是否会产生误解或含糊不清）？4）你可以把自己发出去的传真、电子邮件换个角度看一看？（如果你是客商，你会不会接受？）分享B 将电子询盘转化为真实订单：一个较好的回复询盘样本

Sample a better reply Dear buyer: It is good to hear from you again.You inquired about my bamboo baskets on September 15,1998.I sent you a company catalog at that time.I can send you a second catalog if you need? You are not the only importer in Brazil that has asked us about bamboo baskets. I have also received inquires from ABC company,Universal Co Ltd in Brazil,but they always inquired another kind of baskets.I will introduce this kind of basket for you if you need.Would you like me to help you by making a special sample for you Brazil market? We are a professional bamboo products manufacture with 14 years experiences in China,offering over 1,500 various kinds of bamboo products and monthly output up to 5 millions pieces.We are the best manufacturer that you can trust in China.The details for the product(as the attached photo)you inquired as following :FOB

Sample a better reply Dear buyer: It is good to hear from you again.You inquired about my bamboo baskets on September 15,1998.I sent you a company catalog at that time.I can send you a second catalog if you need? You are not the only importer in Brazil that has asked us about bamboo baskets. I have also received inquires from ABC company,Universal Co Ltd in Brazil,but they always inquired another kind of baskets.I will introduce this kind of basket for you if you need.Would you like me to help you by making a special sample for you Brazil market? We are a professional bamboo products manufacture with 14 years experiences in China,offering over 1,500 various kinds of bamboo products and monthly output up to 5 millions pieces.We are the best manufacturer that you can trust in China.The details for the product(as the attached photo)you inquired as following :FOB

XXX,Min.Order:2,000,Price:USD1.80/pc,Delievery Time:30 days after the receipt of send you a smaple with catalog together. I look forward to see your reply! 买家您好,很高兴再次收到您的查询:您在去年9月15日曾向我们查询过竹篮,那时我们曾寄过公司目录给您,如您需要我可再寄一次给您。您并不是巴西唯一向我们查询过竹篮的进口商,我们也曾收到来自巴西ABC、Universal等的进口商的查询,但他们总是查询另一种竹篮,如您有需要,我可以向您介绍那一类的竹篮,您是否希望我为您的巴西市场做些特别的样品给您?我们是有十四年专业竹制品经验的中国制造商和提供超过1,500种多样的竹制品,月产量达五百万个,是您最值得信赖的中国竹制品供应商。您询问的产品如附图资料如后:XXXXXXXXXXXXX。我明天会寄一份目录给您,若您能提供您的快递帐号,我们将把样品一同寄给您!期待尽快收到您的回复。

点评:(1)给买家提供最初查询您产品的回忆参考点,这样有助于买家回忆起他是在什么时候,通过什么方式,对什么产品产生了什么样的兴趣或问题。因为固有的熟悉感会增加买家与您合作的兴趣与信心。买家一天中会发出许多查询,如果您的回复与其它回复相比无任何出众地方,只能陷于一大堆无聊的产品报价,不会吸引买家。这种回忆的参考点有时间,事件或物件等。在本例中,供应商使用的是时间和事件:“您在去年9月15日曾向我们查询过竹篮,那时我们曾寄过公司目录给您”;(2)给买家适当的增加些许压力。目的在于促进买家回复的速度与认真程度,有些目的甚至在于迫使买家不得不进行采购行为。在本例中,供应商告诉买家你的竞争对手或同行正在与我取得联系,并且我一直协助你的同行抢占你

的巴西市场。如果供应商原先的合作客户是A级买家，那么对这位新买家就具有带动作用；如果是同级，这位新买家就会更加迫切的进入竞争状态中来；当然你不能告诉你的买家“我们原先一直和比你规模小的买家合作”，这样会使他觉得对你的信心不足。原句是：“您并不是巴西唯一向我们查询过竹篮的进口商,我们也曾收到来自巴西ABC,Universal等的进口商的查询”；（3）告诉买家作为供应商你是做什么产品的？你能做到如何？买家凭什么完全的相信你？这就是企业介绍与实力规模证明。在本例中，供应商用一系列数据证明了自己的规模与实力，如：“十四年专业竹制品经验”、“提供超过1,500种多样的竹制品”、“月产量达五百万个”；（4）不是我要向你索取什么，而是我能为你做什么。切记服务理念。在本例中，供应商热忱与负责的服务态度使买家能够感受到与其合作的良好基础。如：“如您需要我可再寄一次（目录）给您”、“如您有需要,我可以向您介绍那一类的竹篮”、“您是否希望我为您的巴西市场做些特别的样品给您？”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。
详细请访问 www.100test.com