

询盘邮件的分类、甄别及回复详解 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E8_AF_A2_E7_9B_98_E9_82_AE_E4_c28_33263.htm

在开展国际贸易网络营销中，如果你开展了一系列的网络推广工作，你就会不断地收到形形色色的电子邮件。在这些邮件中，就会有一部分就是你所期盼的询盘邮件，而询盘邮件的质量也是有很大地差别的。对询盘邮件进行分类和甄别，并将你最好的资源投入到真正的潜在客户身上，这会大大提高你的工作效率。询盘邮件的分类

1、寻找卖家型：这种类型的询盘人，正在寻找你所提供的产品（或类似的产品），他们正在执行着采购计划。他们也在为完成采购任务而奔忙。他的询盘最大的特点是：目标明确（例如，有品名、要货数量、交货条款等），信息全面（例如，有公司名称、地址、电话、传真、联系人等），询问专业，问题详尽。你的及时回复无疑是雪里送炭。对于这类询盘要高度关注，及时、准确、全面、专业的答复和有竞争力的报盘是达成交易的关键。

2、准备入市型：这种类型的询盘人，也许他在他所在的国家已经有经营经验，但对你的产品还不够了解；也许他的客户已经到他这里询盘；也许他已经知道通过进口你所提供的产品，可以获得较好的利润……。总而言之，他们已经准备和你做生意，但还许多具体问题还须解决。他们是新手。在这类人的询盘中，一般信息比较全面（例如，有公司名称、地址、电话、传真、联系人等）。但你从所提问题的专业化程度，可以对其做出判断。这类客户是你的潜在客户，他们需要你的培育。耐心、专业的回答和恰当地跟踪，有利于不断培养他对你的信

任，不断增强他和你做生意的信心。

3、无中生非型：现在有很多在线交易市场或其他的贸易平台，为了便于用户查询，他们都提供了一种组合查询的功能。用户使用这种功能，只要在他感兴趣的产品后点击选上，就可以给供方发去标准格式的询盘邮件。这虽然是个好办法，但给一些无中生非者也提供了方便，他们毫不费力地选择后，你就可以收到他的一个很象样的询盘。这时，你是倍加关注，实际对方毫无兴趣。对于这样的询盘（一般在邮件格式中都有说明它是来自什么网站），撰写一封通用格式的电子邮件，表达你非常希望和他建立业务关系，并请他们更多地介绍他们自己的信息。将这样的邮件发给对方，就会将这类人过滤出去，因为他们多不会回复你。

4、信息收集型：他们是技术人员，他们现在正要开发或仿造和你的产品相同或相似的产品，他们需要了解市场、了解产品、得到更多的同行信息。十分专业是这类人的询盘的特点。也许和他们交流一、两个次，他们就会汇来购样品款。但是，他们永远不会成为你的客户，相反他们有可能成为你在他们国家的竞争对手。回复这类人的邮件要把握专业的尺度，超出销售的话题，要设法有礼貌地拒绝。

5、索要样品型：这类人的目标是索要免费样品。他们多是欠发达国家或地区的客户。经过交流，你会发现他对价格、质量等并不关心，他关心的只是给他送样品。坚持让他付样品费和邮费，会使他远离你。

6、窃取情报型：他是你的竞争对手，他是你的敌人，他们是有备而来。他利用互联网的特点，装扮成外国客户来刺探你的价格、交易条款等信息，从而制定出他们更有竞争的策略。这是最难回复的邮件。他可以伪装成就要给你下订单的样子，你不得不告诉他你

的信息。这种类型人，除了有互联网经验的人用技术手段鉴别外，多是通过多次往复的交流，主观地甄别出来。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