

经验技巧：从客户不答复你的邮件所想到的 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__E7_BB_8F_E9_AA_8C_E6_8A_80_E5_c28_33827.htm 在实际的对外贸易中，有很多的外贸人都有这种经历，那就是你向客户发了一个你自认为通过精心准备的很不错的邮件，但他却不答复你，让你苦苦的等待，邮件有如石沉大海，没有任何的回音，为何会出现这种情况，难道客户那边出事了吗？答案当然是否定的，仔细想一想，应该是自己的原因吧。前阵子，有位网友在与我聊天的时候，问我如何报价好？是不是根据自己对利润的追求来报，我说你的想法有失偏颇，而且在很多的时候是行不通的，我问他，那你通常对利润要求多少，他说纯利10%就可以了，或者更低也可以，有利润就可以。我问他，你对你所经营的产品熟悉吗？尤其是该商品目前国内国外的行情价，我认为行情才是报价的基础，如果你不知道该商品的国际市场行情，你最好是不要乱报价，同时我也告诉他，如果你认为你的价格太高，比同行的同质性的商品价格高很多，那你也不要随便报价，因为在这种情况下，你的报价是不可能取得理想的效果，而且会起到适得其反的效果，客户会认为你是一个外行人，失去了与你合作的兴趣，因此对你的邮件当然是置之不理了，同时你也是帮助了同行，让他们的生意更容易成交了。因此，你在报价之前要根据以往和现在所收集和掌握的，来自各种渠道的商业情报和市场信息，对其进行比较分析，判断和预测的基础上而加以制定的，那种闭门造车式的报价，根据自己的意愿来报价是根本行不通的，也是一种在浪费商机的行为。那么，在发现你的报价会比同行高很多的时候，你怎么办？如果你是外贸公司，那么你还是得多找一些有诚意的合作厂家，

你也要货比三家,从中找出更有竞争力的合作价格,当然我讲的这是在保证质量的情况下。如果你是生产厂家,你要找出你们的产品为何成本这么高的原因,问题出在哪里,要找出解决问题的最佳方案,增强企业在竞争中的威力,否则是很容易被淘汰的。生意生意,生而如意,作为买卖双方是一对矛盾的结合体,任何一笔生意的达成,都是一种双向互动的结果,做为卖方的你,是要有利润才能做,而做为买方的,他更是有这方面的追求意愿.因此总要经过艰难的讨价还价的阶段,那么你在实际的谈判中,要刚柔相济,也就是要以刚为中心,以柔为半径,这就是说你不能做亏本的生意,你的原则是不能放弃的,你的底线是不能突破的.同时你也要讲究灵活性,要有足够的应变能力,该让利就得让利,要让你的客户能够尝到一定的甜头,他才有兴趣来与你商讨如何合作.在这种情况下,你才有可能得到客户的订单,追求过高的利润往往意味着失去客户,退出市场,这是市场竞争规律的不二法门.由此可见,当你的客户不理睬你的报价邮件,你不要埋怨客户,更多的要自我反省,从自身找原因,做生意是两相情愿的事,任何单方的行动都是于事无补的,也不可能取得任何的成效.要在质量,价格和服务方面多下工夫,如果你能做到让与你合作的客户满意,让他在需要某种商品的时候,想到的第一个卖家是你,那你才是真正的成功者,你也就不用为你的邮件不被客户答复而忧愁了。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