

货代综合辅导:如何向货主报价才能成功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/471/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B4\\_A7\\_E4\\_BB\\_A3\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_c67\\_471197.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c67_471197.htm) 对新货盘首先应该仔细分析，通过分析了解清楚货主的意图、兴趣、公司实力、可信度等详细情况。总之，对货主的要求了解越多，报价就越能够引起货主的注意和兴趣。具体来说，如果新货主发货盘内容简单，对运输要求泛泛而指，那么很有可能这是一个询价盘，下单的可能性较小。但是，这也可能是你的一个潜在客户，对于此类查询，不但要将货主关心的问题和自己企业的介绍回复给他，还要注意跟踪。对于那些要求非常具体的货主，货运代理商在看到此类货盘信息后必须慎重对待，一定要及时报价。为了增加报价的吸引力和说服力，在回复新货主时，除了在邮件中回复客户关心的问题，最好同时将公司的其他情况和公司的网站介绍给该货主，让新货主更全面、更透彻的了解公司。一般来说，对询盘的回复一定要快，要争取在第一时间与客户联系，抢占先机。但是，光“快”还不够，还要“准”。货运代理商向货主回复邮件时，要尽量遵循以下五大要诀：准确：要将报价信写得很清楚，首先要正确理解买家来函的准确意思，如有不清楚的地方，应立即去函向客户询问了解，切忌一知半解；其次，货运代理商要将自己的意思表达的清楚准确，将自己公司的情况介绍清楚，多使用有说服力、准确的数据，切忌使用模棱两可或含糊不清的词句。全面：一方面要全面彻底的回答货主要求的方方面面，包括货主提出的所有的问题；另一方面，邮件本身的结构和内容也要完整。很多人书写邮件时喜欢即兴

发挥，往往内容简单，结构松散；有时还在邮件中使用网上流行的符号和缩写，这在正式的商务信件往来中是不可取的。具体：给货主回复的报价及相关信息越具体，就越能方便货主做出决策。清楚：电子邮件也应像传统的商业书信一样，不论是版式还是语句都应简洁明了，少使用难懂的词语或表达。礼貌：礼貌的重要性自不用说，但商务礼貌与日常礼貌是有区别的，要多使用正常的表达，少用口语语气；尊重对方的风土人情、禁忌和宗教信仰；人称表达上要尽量少用第一人称，多用“您”，以表示尊重对方，用第一人称时要多用“我们”代替“我”等等。很多货主在选择货代，特别是准备长期的合作伙伴时，特别注重货运代理商是否专业，除了业务、行业知识丰富外，一封地道的报价邮件也能显示货运代理销售人员的“专业功底”，提升企业形象。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](http://www.100test.com)