

如何在大量的网上询盘筛选出高质量的客户 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_9C_A8_E5_c40_64008.htm 公司网上访客多当然是好事，但每天忙于处理询价要花费大量时间，学会如何筛选有用的信息就非常必要。首先，对查询分类，重点处理那些针对性很强的、可以称得上是询盘的电邮。从买家查询的内容来看，你能判断出来哪些是真正的询盘。比如，他会要求你就某一种产品进行报价，具体到数量、规格、包装、产地、质量标准、到货港口，对这样的查询，就要认真对待，因为这可能是一个真的买家要买货。其次，敢于舍弃。如果以为每个询盘都是要向你买货未免过于天真，有的询盘过于宽泛，也许只是客人调查市场行情的一种手段。因此，如果你不放弃这些泛泛的信息，每天只是回复客户就会让你穷于应付，无暇顾及其它。最后，不能忽略这一类电邮--客人提出要你目录册里没有的产品，询问你是否可以提供。“这种信息对于我们的价值不亚于一个实实在在的定单。”新汉伦纸业有限公司的张志闵先生说。该公司从事纸品包装的生产和出口，经常有客户在电邮中附上自己要求的图样，提出纸质、颜色、款式、规格等特殊要求，询问公司能否制作，针对这类询盘就要给予特殊的重视。因为一方面客户发这类询盘时往往是因为以前供应商无法满足需求，对你而言这就是一个很好的机会；另一方面就算最后你没有拿到这张订单，但在邮件往来的过程中你可以了解到新产品的市场需求和各项技术指标，而这是你平时花大价钱也很难搞到的东西。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

