

如何写业务开发信？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E5\\_86\\_99\\_E4\\_c96\\_645832.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_86_99_E4_c96_645832.htm) 对于网站上有明确规格的公共询盘，我们回复就要把报价，不报的话，也不要吧业务开发信回复到客户邮箱中。可是对于没有明确规格的公共询盘，我们怎么回复能引起客户的兴趣呢？我们做过外贸的都深有体会，我们一直在不停地发业务开发信，可是回复率还1%都不到！这是为什么？我们可以反过来，把自己站在客户的角度，假如我们需要求购某种产品，你会在各贸易网站上发布你的求购信息，然后会收到许多生产厂家的回复。我们会选择什么样的厂家？这两天通过亲身做过的实际试验，我觉得千篇一律的业务开发信确实很让人烦！我先是在某个知名网站上，用外国客户身份注册了一个买家帐户，然后发布求购信息（当然这个方法并不太道德，换句话说就是制造假询盘，以套取同行的价格）。那个网站有个聊天软件，可以直接在线和客户及厂家聊天。我刚发布了求购信息，三个小时内，加我的厂家超过三十个！多数一上来就问好“hello”“how are you?”。。。。开始觉得好玩，和她们聊聊，给她们发过去询盘，让其报价。可是在接下来的时间里，不断有我的同行加我，和我“hello”，我就开始烦了，不愿意加，不愿意理，更重要的是，我顾不过来。后来我干脆隐身，以避免不必要的麻烦（我觉得如果不想被识破身份，还是不要聊得太多，聊多了会露馅，因为中国人在说话方式和外国人还是有区别的）。还不断收到各种各样的回复：有报价，还有业务开发信。我在求购信息里都写明了产品规

格，如果回复我的是报价，我会有兴趣看看，而开发信，我则一看就删掉！我要的是你的价格，而不是看你如何推荐你的公司。即便是你的语言表达再好，多能煽情，不是我所需要的，一一一看下去，我没有耐心，也会浪费我的时间。我觉得从这里可以总结出，对于网站上有明确规格的公共询盘，我们回复就要把报价，不报的话，也不要和业务开发信回复到客户邮箱中。可是对于没有明确规格的公共询盘，我们怎么回复能引起客户的兴趣呢？不得不承认，我也曾经是这样，把辛辛苦苦搜来的客户邮箱，一一发过一封自己斟酌万千觉得写得不错的业务开发信。但是恐怕我的邮件也是这样被“无情的”客户不耐烦地丢进了垃圾箱！我也在总结，也在反思，什么样的回复能引起客户的注意，能避免被“宣判死刑”或者“无期”的命运。在这里，我找出一些我试验时得到的好的回复邮件：一是整体看起来美观，字体清晰，结构匀称，报价完整的邮件（我会把好的邮件跟贴在后面供大家参考）；二是报价比较低的，有竞争优势（但不能低的悬殊，比如多数报800美元左右，而个别的只报100美元左右，这样的我会不考虑，因为这使我觉得这个供应商不专业）；三是报价及时的（我当然会首先看到报价早的，当我都已经下单了，这时候收到的报价也没什么意义了）。四是。。。。我还没总结出。一些不错的回复：Dear XXX Glad to talk with you on。。。。，we are a professional and leading manufacture of \*\*\*\*for over N years, so we are very confident that we can satisfy you with good quality and best price. Here we send the price for your check。。。。。。。（产品规格和价格，这里值得注意的是，这个业务员和一般人不同，给我提供价格的很全面，是

两种不同材质或者不同标准的价格，这是我的询盘里没有提到的 ) We would like to establish long-term business with you, so we are honest to you to explain the price, and the price is based on FOB and full container. Quantity for 20ft/40ft container: \*\*\*\*\* Period of manufacturing: about \*\* days for \*\* container Payment Term : \*\*\*\*\* ( 这些也是我的询盘中没有提到的，但是有心的业务员却回复了 ) If you need any other information, or have any question, please don ' t hesitate to contact us at any time. And welcome to visit our factory. Waiting for your opinion. Thanks and Best Regards, XXX 当然也有些让人一看就不愿意理的回 复：比如 Hi Sir, Nice to see your inquiry on \*\*\*\*\*.com of the \*\*\*\*\* Pls reply us back to our email: 。 。 。 @\*\*\*\*\*.com We can then offer you our accurate price, thanks Regards XXX Web:

[http://www.\\*\\*\\*\\*.com](http://www.****.com) 我有那么多的供应商给我报价，我干嘛要回复你？我有那个时间去理你吗？再说我要的产品规格都写在那儿了，你是没看懂还是怎的？要报就报，还要我先给你回复？在这里先说这些吧，以后总结出新的了，我还会来这里更新的，希望能帮助一些外贸新人。相关推荐：#0000ff> 外贸业务开发信问题小结 #0000ff> 贸易付款业务的中英互译 #0000ff> 跟单信用证常用条款及短语 #0000ff> 做外贸必看！跟单常用英文例句 编辑推荐：#0000ff> 实用英文简历荟萃 #0000ff> 跟信用证相关的英语汇总 #0000ff> 单证英语：跟信用证相关的英语汇总 更多信息进入：#0000ff> 实用英语考试交流空间 #0000ff> 实用英语考试辅导！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)