

外贸人干货分享：开发信的10大黄金法则，让你回复率暴涨

产品名称	外贸人干货分享：开发信的10大黄金法则，让你回复率暴涨
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

产品详情

开发信，是订单的敲门砖，也是外贸人的必备技能之一。但是实际操作起来，很多人却效果不理想，精心准备的开发信总是石沉大海。

那如何才能写出回复率高的开发信呢？实践出真知！老外贸们在长期的工作中发现10条黄金法则，分享给大家，希望可以在你下次写开发信的时候有帮助。

法则一：保持简短

如果你平时注意观察，外贸高手的第一封开发信长度，大都不是老奶奶的裹脚布，又臭又长，合适长度不超过4段。

其背后原理很简单：

- (1) 人们不喜欢冗长的邮件；
- (2) 人们通常也不会阅读冗长的邮件；
- (3) 人们从不会读过陌生人的长篇邮件；
- (4) 人们甚至都不会回复“别来烦我”就直接忽略或删除。

法则二：保持逻辑性

外贸邮件内容的每个部分，都要逻辑合理，确保收件人知道你为什么与他们联系，你提供的产品可以给他们带来什么好处，以及接下来要做什么。

因为只要收件人有一秒钟，觉得某个地方不合理，他们就会把你的开发信删除或者拉黑。

法则三：对买家有价值

网上有句话是这样说的：能解决别人问题的人，才能赚到钱，看，当今时代，不想做饭，美团外卖出来了，出租车费用高，滴滴打车出来了，不想做卫生清洁，家政服务出来了，凡是能解决客户问题的服务，都从中赚到了钱。

同理，你的开发信想要得到回复，你的内容就要对客户有价值，因为从客户的角度来看，你撰写的内容是可以解决他存在的问题的，你还愁他不给回复吗？

法则四：请勿赤裸裸销售

第一封外贸开发信切记有销售的意味，如果有，你就应该进行修改。

法则五：说人话

开发信内容切记用呆板的公式和假大空的语言，你要记得你是在跟一个活生生的人在进行沟通交流。

法则六：持续跟进

期待发一封外贸开发信，就能产生交易，这种事情能遇到的微乎其微。但有外贸老人分享，持续跟进后，客户虽然不会跟你合作，但是只要他有新的采购需求，脑子里出现的人肯定有你，因为你的持续跟进，给客户留下了深刻的印象。

法则七：不要照搬网上模板

在你复制粘贴现成的模板，并点击发送之前，你应该停下来问自己：这个外贸开发信模板是否真的适合你的受众？你开发信的真正目的是什么？这个外贸开发信模板真的可以完成你的目标吗？

想好这三个问题，你就应该自己动手写一篇开发信，当然，你可以参考那些有效的外贸开发信模板，这对你写好一封开发信非常有帮助。

法则八：注意敏感词

国外邮件服务器的反垃圾邮件机制是很严格的，要想你的开发信有回复率，必须确保避免敏感词。

法则九：反复检查

一封开发信写完，自己要站在收件人的角度来检查，问一下自己如果收到这样一封开发信会不会给予回复，*简单的方法是大声朗读开发信，看看是否听起来像是一个人在正常说话，是否像在卖东西。

法则十：一定要找对人

做外贸一定要和关键决策人谈才有用，这也是精细化开发和垃圾开发的主要区别。否则，你的开发信写得再精彩，也是一拳打在空气上，徒费精力。

那如何才能准确找到关键决策人联系方式呢？很多人自己手动在谷歌上搜索，不仅效率极其低下，找到

还基本都是info，sales邮箱。

工欲善其事必先利其器，通过插件等搜客户画像，帮你一键搞定。

以” Four Hands ”这家公司为例，输入公司名称，只需10秒钟，就能自动提取老板、采购、高管等关键人信息，他们的邮箱、电话、社交账号全部都有。

接下来，你可以针对不同职位人的关注点，有针对性地撰写不同内容的开发信。老外贸人发现，发送邮件时，同时抄送给三个领导，回复率超高。

如果你正在为开发信效果而烦恼，不妨对照着以上10条法则来改进优化，可以帮你大大提高邮件回复率。

。