

外贸人干货分享：收到询盘不知如何回复？这样做，让成单量翻倍！

产品名称	外贸人干货分享：收到询盘不知如何回复？这样做，让成单量翻倍！
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

收到询盘，是外贸人欣喜若狂的事。但是，也许有人正在面临这样的困境：不知道如何去回复询盘邮件；许多询盘回复之后就石沉大海、渺无音讯了。

询盘为什么没能转化为订单？是因为这些询盘都不精准吗？还是我们的回复不够精准，不足以打动客户下单？一起来看看。

一、分析买家类型

收到询盘后，我们首先要分析买家类型，对症下药，才可以有效地提升询盘转化，成就更多订单。

1. 明确目的型

这类客户是真正有需要的一类，这点可通过他们询问的内容可以看出来，如果问的比较具体，如产品的款式、颜色、功能、包装、认证、特定的参数、交货期、订单数量等，都可看出这类客户的诚意度较高。

2. 潜在客户型

潜在客户有以下几种情况：

有些客户有了供应商，想再增加几个供应商，或者与原供应商合作不愉快，想换一个供应商，因此发送询盘寻找合适的供应商。

有些客户以前从其它市场进口商品，听说中国商品物美价廉，所以发询盘了解商品的价格等情况。

有些客户暂时手头没单，但预先了解一下市场情况，以备不时之需。

有些客户在本国是大销售商，需要在中国找一个好的OEM工厂代做贴牌生产，因此发询盘了解一下。

有些经销商产品做得很杂，看到什么产品赚钱就了解什么产品，因此发询盘收集一些想要的产品。

3. 无明确目标型

有些买家刚入行，也不知中国什么产品好做，因此发询盘广泛收集资料，无非就是要产品价格、图片等。

4. 无效类型

有些客户并不是真正想做生意，只是想得到一两个免费样品。

有些是借询盘之名，看似要和你做生意，实际上是骗你帮他办理邀请函。

有些询盘，把你引到某个网站上登录，目标是骗你的帐号等。

二、高效回复询盘

首先，收到询盘后要仔细先看几遍，把内容读懂、读清楚，不要把时间放在无效询盘上。针对有效询盘，通过客户留下的信息搜索客户公司资料去了解客户，再做出相对应的回复。

那么，具体该怎么做呢？

1. 调整好心态

有很多做外贸的朋友，在询盘多的情况下，有可能会出现以下的错误：

工作忙不过来，没有及时回复，认为反正现在询盘多，拖几天也不要紧。

在询盘多的情况下，会认为在报价时多报一点也不要紧，毕竟报少了吃亏的是自己，报多了还可以还价。

注意，这样的情况千万不要出现。当我们收到询盘的时候，一定要注重回复的时效性，毕竟当前的外贸竞争一直处于白热化的状态，回复慢了可能就被竞争对手取得先机，注重时效性就是我们抢占商机的关键一步。但由于我们和客户之间会存在时差，有些询盘我们不一定能及时去回复。但是，当我们看到的时候，就要第一时间去分析、思考，然后尽快给客户回复询盘。另外，真正做到大小客户、新老客户、远近客户都平等对待，不要耍小聪明报高价，客户也不是只找你这一家，一旦被客户厌恶，不但会失去一些机会，还有可能被拉进“黑名单”。

2. 做好准备工作

价格：FOB、CIF等各种价格。

数量：在什么时间内能提供什么样的数量。

质量：能达到什么样的质量保证，以及在生产过程中采取的措施等。

包装：什么样的包装、能装多少等，一一告知客户。

图片：备有各种产品的图片等。

样品：要有各种马上能寄的样品。

3. 有效沟通

在语言的沟通上，要做一些技巧。

在对方不回复的情况下，要主动回复。

并尽可能使用多种方法，如邮件、电话、传真等。

并利用我方或对方的节假日、地方的搬迁、重大事件的发生等情况主动联络，以拉近距离。

各个发出询盘的客户的目的和需求并不相同，要想提升询盘转化率，让询盘成为订单，外贸人需要懂得分析客户类型，针对不同类型的客户做出相应的回复，才可以有效地提升询盘转化，成就更多订单。