

# 全方位多角度解读：如何提高外贸开发信的回复率

产品名称	全方位多角度解读：如何提高外贸开发信的回复率
公司名称	易家科技(大连)有限公司
价格	6680.00/年
规格参数	品牌:Tradesns 产地:大连
公司地址	辽宁省大连高新技术产业园区礼贤街32号B座五层511室
联系电话	0411-39059576 15842696309

## 产品详情

“外贸开发信的回复率”是我们外贸人最关心的、也是最头疼的话题，因为它涉及到很多因素，每一个因素都可能会影响到回复率。回首数年的外贸生涯，对于“开发信”有很多感悟，今天得空、来全方位得谈谈这个话题，或许能帮助一些刚入行的小伙伴们。

### 1、发开发信，一定要找对人，这个是重中之重

这个找对人，一是要找到“对产品有采购需求的国外买家”；二是要找到“国外买家的有效联系方式”。否则，你的开发信写得再精彩，都没有任何意义。一拳打在空气上，只是白费精力。

Google、B2B、黄页名录、行业协会等方式都可以找到“有潜在需求的”国外买家，但问题在于“由此找来的买家联系方式可能是无效的、也可能不是采购人员的”。所以，有电话号码的最好打过去咨询下，确认下是不是采购，即使不是、也可问他们要下采购的联系方式，有时候他们会告诉你。

还有，搜集到邮箱后不要直接去发邮件。可以将找到的“买家企业名称、联系人信息”在国外社交平台（Facebook、LinkedIn等）上面搜索，去寻找更多该企业的联系人信息，采购人员就在其中，将联系方式汇总后，再去发送邮件，总有一些邮箱是有效的。这个方法很耗费时间，但确实能提高开发信的回复率。

想“快速找对人”的话，海关数据是最好的选择，但不是每个公司都舍得花钱投资。想用免费海关数据的小伙伴们，为你们推荐个网站：[https://www.tradesns.com/business\\_info.php](https://www.tradesns.com/business_info.php)

；摸清它的规则，可以免费获取很多有价值的国外买家信息，分享几个我发现的规则：

上方“进出口搜索框”中输入“产品关键词或HS编码”查询，可免费看到“对该产品有需求的”国外

采购商列表，公司名称可免费查看。注意数据不支持中文搜索，要搜英文或其他语言。

注册会员后，点击采购商企业名称，每天可免费看20条详细的进口数据、联系人信息。一个产品通常可以用多个英文词去表达，可以多变换关键词去搜索，能免费得到更多采购商信息。

## 2、写开发信，一定要有针对性，切忌套模板

为了提高回复率，很多外贸人甚至不惜花钱去购买开发信模板。从一个外贸老鸟的角度，想劝诫大家：高回复率的开发信是不可复制的，因为行业不同、市场不同、买家不同，买家的需求不同.....，每一个因素的细微差别都会影响回复率，套模板的方法是zui不可行的。想得到客户的回复，还是要扎扎实实的做好客户调研工作，从中挖掘出有价值的亮点，有针对性的去写开发信。

调查客户的方法可以从以下几个方面进行：

对客户的网站进行研究。了解他的公司实力、规模，看是怎么描述产品的，用的什么关键词；写开发信的时候可以借鉴他们的关键词，更容易引起他们的好感。

用海关数据研究他的采购习惯、采购周期频率、采购价格、采购数量等。

利用Google、Google地图搜索，了解他的网络活跃度、网上B2B询价记录、行业目录的自我简介、上下游客户、供应的主要客户群体等。

利用Whois 网站域名信息查询，了解他们网站的域名注册时间（很多时候是公司成立的时间）、注册的地点。看看现在网站上的地址和当初注册地址是否不同，结合google地图看一下实景，了解客户公司是否在发展壮大。

你对客户了解的越多，你写出的开发信就越有针对性，越能抓住客户的心。如果你面对的是个大客户，一定要这样多方面得去了解他。

## 3、写开发信，要避免SPAM高频词，少链接和图片

想获得客户回复率的话，首先得让客户看到你的邮件；但如果你的邮件含有太多SPAM高频词、图片和链接的话，是很可能会被国外邮件服务器的反垃圾邮件系统拦截掉。客户根本都看不到你的邮件，别提回复率了。

国外邮件服务器的反垃圾邮件机制很强大，如果不想邮件被拦截，一定要避免SPAM高频词。哪些是SPAM高频词呢？可以看看这篇文章：[http://blog.sina.com.cn/s/blog\\_5afad9260102wn0m.html](http://blog.sina.com.cn/s/blog_5afad9260102wn0m.html)。

不过，有消息称：现在国外已经有软件能够让发邮件者穿透对方邮件服务器的反垃圾邮件过滤器了，大家可以了解下。

## 4、写开发信标题，要把握好4个原则

老外每天都会收到很多邮件，如果你的标题不能在3秒之内抓住他注意力的话，你的邮件甚至都可能会被扔进垃圾箱，别提回复了。要写好有吸引力的邮件标题，须把握以下4个原则：

简洁、通俗，必要时有名有姓

通过新颖的措辞或创意吸引客户注意力，激发其好奇心

突出产品亮点或优势

具有一定或者相当足够的煽动性

给大家分享个小技巧：

写标题时，可以加上客户网站的关键词，他们看到标题就知道你是做什么的，会觉得你的产品和他们的需求比较对口，会更有兴趣点进来阅读邮件，有助提高回复率。

#### 5、发开发信，要把握好时间段

发开发信的时间也是有讲究的，把握好时间段，有助提高邮件打开率、回复率。

有人说在上班期间发邮件zui好，但据我的经验，在上班前的5分钟之内发效果比较好。因为老外有个习惯，上班第一件事就是把邮件打开，和我们上班第一时间把QQ打开一个道理。这样，客户一打开邮箱就能看到你的邮件，他会比较有耐心看下去，越往后的邮件他回复的可能性就越小，因为人都会有视觉疲劳。

但是发开

发信的时间要避免

周一和周末，周一比较忙，周末客户

基本都会休假。可以到这里：<https://wenku.baidu.com/view/457a15c31ed9ad51f01df2f4.html>

了解下世界各国人的上班时间。