

外贸大神高回复率的开发信，客户不回复都难！

做外贸的朋友，很多人都会抱怨一个问题，那就是为什么我们发的开发信效果这么差？一百封里面几十封的退信，剩下的就都是石沉大海的状态，开发信的回复率这么低，是因为什么呢？

一、写开发信前调查工作你做了吗

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，套模板的方法是最不可行的。

写开发信之前，首要工作是调查客户背景，调查客户目的是为了更精准识别到客户的需求，从中挖掘出有价值的亮点，有针对性的去写开发信，后期可以更好地掌握谈判的主动权，方法可以从以下几个方面进行：

①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。

②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**。

③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。

④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。



二、客户会打开你的开发信吗？

在外贸开发信中，标题是客户第一眼能看到的内容，标题的好坏直接决定了客户的打开欲望。一个好的标题就是成功的一半。那么在外贸工作中，开发信标题应该怎么写，才能引人入胜呢？

01.在标题中加上 “Re:”

一般我们在回复了别人的邮件之后，系统会自动在原来的邮件前面加上一个 “Re:”，表示这是一封回复邮件。我们在标题中加上 “Re:”，会让客户错以为这是一封回复自己的邮件，十有八九都会认真阅览邮件内容。不过，这是一个投机取巧的小方法，虽然能大大提高邮件的打开率，但却需要慎用。因为如果前期没有接触，你的开发信内容又不够吸引人的话，可能还会适得其反。

02 在标题中采用反问句式

使用反问句，不仅可以表达出我们强烈的感情色彩，同时也可以表达出我们对自己产品优势或者个人的自信。

国外客户往往也会因为这种强烈的自信引发自身的好奇心，想一探究竟。

如：**Can you solve your problem at once?** 这个标题就很适合有实体工厂的外贸厂家使用。

因为，相对于外贸公司来说，外贸工厂对产品的整个生产流程更为清楚，在解答客户问题时也更有优势，他们可以更快速地为客户解决问题。所以，如果你是外贸工厂的业务员，不妨试试此类邮件标题来引起客户的注意，然后再通过自身的优势获得客户的信赖，从而赢得客户订单。

03 在标题中加上“行业内重要认证”

如果你公司的产品获得了行业内的重要认证,那么在写标题时大可以把相关认证加进标题。

如机械行业就有欧盟 CE 认证、美国 UL 认证等,我们可以根据对目标客户的了解在标题中写上相关的行业认证信息。

当然,这个也要具体问题具体分析。比如,在机械行业方面,欧美客户就比较看重认证证书,而中东和非洲就比较关注价格。我们可以根据对目标客户的了解提炼出有针对性的标题,以提高邮件打开率。

其实以上几种开发信标题的拟定方法,在很多时候我们可以结合起来一起使用,且用的时候不要盲目的照抄照搬,要根据客户的需求,结合供应商自身的产品优势等,提炼出直击客户痛点的标题,如此才能真正获得买家的青睐,提高邮件回复率。

三、如何写高回复率的开发信？

我们写开发信,大部分是针对的新客户,新客户第一次沟通的时候你最好选择全文本沟通,不要插连接和附件,这样很容易被邮箱识别为垃圾邮件放进垃圾箱,或者直接给你拒收了。所以,在选择发送开发信前要注意以下两点:

01 对方的邮箱是否真实有效

首先我们在发送开发信时候应该验证一下对方的邮箱是否有效，一般情况下都能检测出来该邮箱的有效性，除非对方申请了域名保护，但是就算检测出来是有效的，也不能保证该邮箱是用户的常用邮箱。

02 顺利送达对方是否会打开你的邮件

这个我相信大家都知道，邮件内容和标题决定了邮件的打开率。上面我们分享了几个开发信打开率比较高的标题和关键词。下面分享一下我们公司**销售冠军**的开发信模板，客户回复率达到了 **80%**以上，可供大家参考：附：回复率极高的外贸开发信模板

Hi Sir/Madam,

I know that your company is good at the furniture industry in the US market and has been established for five years. (说明对客户了解，这不是一篇烂掉街的群发信). Our new products in the attachment are very suitable for your SLD X HC28 series products.(重点指出了客户的重要系列产品，引起注意)

In addition, we have our own professional designers to meet any of your requirements.(突出您的优势)

If you have any questions, please call me and let us discuss in detail.(符合开发产品简洁的要求)

Best blessing!

Leon

最后大家要切记，想要保证开发信的到达率，不仅仅需要一个**靠谱的邮件清单**，**需要用到企业邮箱来发送**，还要尽量争取用固定的 IP 发送，这样才会大幅度地提高到达率。除此之外，不要再使用 **spider 邮件搜索器**这类东西了，因为这个邮件搜索器经常会匹配到一些很多 **ISP 故意放在网上的蜜罐邮箱 (spamtrap)**，一旦给这些**蜜罐邮箱发送开发信**，就会马上进入黑名单！而且这是各个 ISP 云端共享的，进了黑名单邮件就没有到达率可谈了。