

<<小小开发信 订单滚滚来>>

图书基本信息

书名：<<小小开发信 订单滚滚来>>

13位ISBN编号：9787801655516

10位ISBN编号：7801655516

出版时间：2008-8

出版时间：中国海关出版社

作者：薄如驄

页数：195

字数：120000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<小小开发信 订单滚滚来>>

### 前言

来吧!这是一场外贸的盛宴 我几乎是不读外贸方面的书籍的,因为大部分都写得太干巴,令我失去阅读的兴趣。

再说,我有职业病,自己多年来在海外做着英语和法语的双语教育,总是带着挑剔的眼光,拿着自己的放大镜。

在这样的放大镜照射下,我看到的垃圾比较多。

我自以为自己的眼光是追求完美型的,评价是具有专业性的。

每次回到中国,铺天盖地的迎合市场的商业英语书籍多如牛毛,林林总总,恨不得把你淹没。

而翻开浏览,天下文章一大抄,你编译,我编译,甚至具体到例子(case)都是表兄堂弟、叔伯侄姨,作者们似乎开过会,商量好了,借鉴的科班读物都差不离。

书评也是写得千人一腔,世界高度往往被每一本书攀登,诸如“填补了国内教材的空白”“达到国际先进水平”云云。

但是这本《小小开发信 订单滚滚来》带给我的感觉是不一样的,读完它,我甚至觉得从事和英语有关的任何商贸形式的人,和此书擦肩而过将是一个巨大的遗憾。

这本书透着作者的商业人生智慧,不紧不慢,手把手教你如何通过一封开发信接触海外的商家。从试探信,到自我介绍信;从产品说明信,到市场定位信;从工作流程表,到跟踪管理体系;从世界商人的文化心理,到市场开发,一网打尽。

你要做的全部事情,便是:像读小说那样,愉快地读这本书。

## <<小小开发信 订单滚滚来>>

### 内容概要

外贸开发信具有费用最省、简单易用、使用普遍、效果直接等优点。

外贸菜鸟用它大海捞针、逐渐积累客户和宝贵经验；而外贸营销高手可以把外贸开发信运用自如，或迅速大量增加新客户、打开营销新局面，或深入开发已有客户资源、保持和提高客户忠诚度和订单金额。

善加利用，外贸开发信是性价比最高的外贸营销利器，也是外贸人白手起家闯天下的最佳工具。

本书是国内关于如何写作英语外贸开发信的首部专门著作，理论新颖，实践丰厚。

本书的突出特点是：不仅有系统完备的深入分析研究，而且提供了大量的外贸实战案例，覆盖了外贸领域的各种主要实际情况。

书中外贸开发信写作的具体案例剖析一般包括：原理、事例、翻译、说明等部分。

对于需要在外贸实际中大量使用电子邮件开发信的外贸新手和外贸SOHO等人士，非常适合人手一册进行对照学习和模仿。

对于富有经验的外贸从业人员以及外贸管理人员也很有参考、借鉴和提高作用，并适合用于指导和培训外贸业务人员。

对于高校的国际贸易、电子商务、英语、工商等系科的师生，本书还是不可多得的发展信写作教材和参考书籍。

书中资料附录和实战问答部分给予读者丰富的思考材料和深入详细的行动指导。

## <<小小开发信 订单滚滚来>>

### 书籍目录

序言引子 第一节 叫苦连天的外贸业务员 第二节 业务先锋：外贸开发信第一部分 写作开发信，功夫在信外 第一节 千人一面的古董推销信 第二节 杜绝假、大、空，努力尝试积极、真实、有趣 第三节 学学世界上最受欢迎的广播电台WII FM 第四节 你是谁？客户为什么要理你 第五节 你要卖给谁 第六节 外贸开发信的细节管理第二部分 实际案例分析：第1001封外贸开发信 第一节 守株待兔式的开发信 第二节 假定式开发信 第三节 设疑式开发信 第四节 非典型开发信 第五节 双保险开发信 第六节 七封开发信系列第三部分 DIY，研发你自己的外贸开发信 第一节 外贸开发信的构成 第二节 标题党在行动 .....后记附录

## &lt;&lt;小小开发信 订单滚滚来&gt;&gt;

## 章节摘录

这个广告引起了海量的客户询问。广告中描述了六类投资者群体的特点，投资者浏览这些特点以后可去查询符合特定投资目标群体的相关方案。

**【主要视角的说明】** 广告标题的主要视角即“你的角度”。为了强调此重要性，我们提请你注意：这里的100个标题中有43个实际含有代词“你”、“你的”、“你自己”（“you”，“your”，or“yotlself”）。甚至在使用第一人称单数代词情况下（例如：“我是如何一夜之间改善我的记忆力的？”），其中所承诺的回报是人们普遍渴望的，实际上就是在说：“你也可以这样做！”关于“你的角度”有很多好文章，我们不再赘述，不过提醒你这样的实验事实：递上一支自来水笔，500个高校女生中有96%的人会先写她们自己的名字；展示一幅美国地图，500个高校男生中有447个会首先看他们家乡所在的位置。美国报纸出版商协会的霍华德·巴恩斯说得非常到位：“要想知道读者最关注的印象，你所要做的就是盯住你的读者目标。

从最外围开始，你可以把对方的兴趣依次排列：全世界、美国、家乡州、家乡城市，然后我们可以把他和他家人集合在目标中心--那就是我，我是第一位的，我就是最中心。

” 38. HOW To 'RAKE OUI' STAINS...LJSE(PRODUCT 'NAME)ANDFOI-L,OW THESE EASY DIRECTIONS(如何祛除污迹.....使用某某产品并按照这些简便的步骤) “服务”式广告的优秀案例：除了和产品密切相关，它同时也包含了有用的信息。

这类广告往往更加长命，因为人们会剪下来并作为日后参考的资料。

39. TODAY...ADD\$10000 To YOUR ESTATE-FOR THE PRICEOF A NEW HAT(今天.....请为你的遗产增加1万美元--只要相当于一顶新帽子的价钱) 有谁不想这样做?广告商家是一家声名显著的大型保险公司，因此就抵消了读者对于广告保证的疑虑。

而无名之辈使用此类说辞时要注意想办法消除读者的可能怀疑。

## <<小小开发信 订单滚滚来>>

### 媒体关注与评论

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

作者以深厚的理论基础和多年国外营销实践经验，填补国内教学与出版空白 作品深入浅出，以大量实例教学，涵盖外贸开发信的各个层面 文笔轻松诙谐，读来生动有趣 ——Wen H.，美国高科公司主管 收到这部书稿，像看小说似的，先小翻了几页 我是从后面开始看的，很有趣，实例说明，用问答的方式，简单明了地解决问题，比枯燥的理论有趣和实际多了 于是，饶有兴趣地从头看了一遍。

其实很多事情都是相通的，如何打第一通电话，如何发第一封email，如何应对第一次面试，稍微变通一下，相信每个人都会从这本书上学到你学的东西 ——林凯欣，贝黎诗北京总部市场主管

本书的精彩内容，不单是关于外贸开发信，也适合用于国内电子商务开发信：不但适合贸易邮件，而且适合广告软文写作 认真阅读本书，相信有一定英文基础的外贸人士、电子商务人士、广告人士都能有所收获。

——何晓斯，深圳外企销售工程师 薄老的大作透露了非常丰富的信息，实用性极强 同时作者文笔饶富趣味和幽默感，这使得阅读本书成为一种享受。

千里之行，始于足下要成为一个成功的外贸人士，必须要掌握开发客户的能力，本书堪称外贸开发信写作的入门宝典 ——周明锋，Leg由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

作者以深厚的理论基础和多年国外营销实践经验，填补国内教学与出版空白 作品深入浅出，以大量实例教学，涵盖外贸开发信的各个层面 文笔轻松诙谐，读来生动有趣 ——Wen H.，美国高科公司主管 收到这部书稿，像看小说似的，先小翻了几页 我是从后面开始看的，很有趣，实例说明，用问答的方式，简单明了地解决问题，比枯燥的理论有趣和实际多了 于是，饶有兴趣地从头看了一遍。

其实很多事情都是相通的，如何打第一通电话，如何发第一封email，如何应对第一次面试，稍微变通一下，相信每个人都会从这本书上学到你学的东西 ——林凯欣，贝黎诗北京总部市场主管

本书的精彩内容，不单是关于外贸开发信，也适合用于国内电子商务开发信：不但适合贸易邮件，而且适合广告软文写作 认真阅读本书，相信有一定英文基础的外贸人士、电子商务人士、广告人士都能有所收获。

——何晓斯，深圳外企销售工程师 薄老的大作透露了非常丰富的信息，实用性极强 同时作者文笔饶富趣味和幽默感，这使得阅读本书成为一种享受。

——Jackhot7（黄敏），福步网友 千里之行，始于足下要成为一个成功的外贸人士，必须要掌握开发客户的能力，本书堪称外贸开发信写作的入门宝典 ——周明锋，LegendB2B（传奇商务网）B2B专家endB2B（传奇商务网）B2B专家

## <<小小开发信 订单滚滚来>>

### 编辑推荐

《小小开发信 订单滚滚来：外贸开发信写作技巧及实用安全分析》由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

作者以深厚的理论基础和多年国外营销实践经验，填补国内教学与出版空白 作品深入浅出，以大量实例教学，涵盖外贸开发信的各个层面 文笔轻松诙谐，读来生动有趣 --Wen H.，美国高科公司主管 收到这部书稿，像看小说似的，先小翻了几页 我是从后面开始看的，很有趣，实例说明，用问答的方式，简单明了地解决问题，比枯燥的理论有趣和实际多了 于是，饶有兴趣地从头看了一遍。

其实很多事情都是相通的，如何打第一通电话，如何发第一封email，如何应对第一次面试，稍微变通一下，相信每个人都会从这本书上学到你想要的东西 --林凯欣，贝黎诗北京总部市场主管

本书的精彩内容，不单是关于外贸开发信，也适合用于国内电子商务开发信：不但适合贸易邮件，而且适合广告软文写作 认真阅读本书，相信有一定英文基础的外贸人士、电子商务人士、广告人士都能有所收获。

--何晓斯，深圳外企销售工程师 薄老的大作透露了非常丰富的信息，实用性极强 同时作者文笔饶富趣味和幽默感，这使得阅读本书成为一种享受。

千里之行，始于足下要成为一个成功的外贸人士，必须要掌握开发客户的能力，本书堪称外贸开发信写作的入门宝典 --周明锋，Leg由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

作者以深厚的理论基础和多年国外营销实践经验，填补国内教学与出版空白 作品深入浅出，以大量实例教学，涵盖外贸开发信的各个层面 文笔轻松诙谐，读来生动有趣 --Wen H.，美国高科公司主管 收到这部书稿，像看小说似的，先小翻了几页 我是从后面开始看的，很有趣，实例说明，用问答的方式，简单明了地解决问题，比枯燥的理论有趣和实际多了 于是，饶有兴趣地从头看了一遍。

其实很多事情都是相通的，如何打第一通电话，如何发第一封email，如何应对第一次面试，稍微变通一下，相信每个人都会从这本书上学到你想要的东西 --林凯欣，贝黎诗北京总部市场主管

本书的精彩内容，不单是关于外贸开发信，也适合用于国内电子商务开发信：不但适合贸易邮件，而且适合广告软文写作 认真阅读本书，相信有一定英文基础的外贸人士、电子商务人士、广告人士都能有所收获。

--何晓斯，深圳外企销售工程师 薄老的大作透露了非常丰富的信息，实用性极强 同时作者文笔饶富趣味和幽默感，这使得阅读本书成为一种享受。

--Jackhot7（黄敏），福步网友 千里之行，始于足下要成为一个成功的外贸人士，必须要掌握开发客户的能力，本书堪称外贸开发信写作的入门宝典 --周明锋，LegendB2B（传奇商务网）B2B专家endB2B（传奇商务网）B2B专家

<<小小开发信 订单滚滚来>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>