

外贸新手如何从邮件中“淘金”

务会有很大帮助。对这些问题,外贸新手不妨来听听义乌资深外贸业主江剑峰的看法。

【筛选】
分类划分挖掘有效买家

“懂得筛选各种新收到的信件,是一名合格外贸业务员首先要学习的工作。”江剑峰介绍,当信件蜂拥而来的时候,想高效完成回复事宜,切记不要收信就回。

据介绍,值得回复的邮件,通常可以分成三大类:有称谓的信函、涉及产品的信函、带有对方公司自我介绍的信函。前两类信函,表明发信人对你的公司有一定了解,对你的产品也比较感兴趣;后一类信函,表明发信人有潜在合作的意向,想通过信件往来加深了解。因此,这三类信函可列入必须回复的目标客户。

至于没有称谓、没有提到产品的信函,很可能是发信人在广发邮件时,恰巧发到你的公司而已。另外,对于一来就索要样品和报价单的信函,一般来说这类发信人很可能也是新人,达成合作的可能性很小,没必要马上回复。

“综合来看,筛选后留下的有效信件,通常有1/3左右。”江剑峰介绍,外贸业务员应谨慎对待这些目

标客户,通过加深了解并最终达成贸易合作。

【回复】
步步深入提高合作几率

通过筛选的潜在客户,或许会马上向你索要报价单或样品目录,但实际操作中最好先缓一缓,不要马上回复相关资料。

“针对这种情况,可以回复一封邮件,在表示信函已收到的同时,向对方咨询具体要求。例如,需要什么规格、性能、材质、款式的样品。”江剑峰介绍,“此外,还可以有目的地问对方将把产品销售到哪里,销售给哪一类下游买家或经销商,方便公司提供更加合适的产品。”

具体回信时,除了上述内容,还要记得写上对方的称谓以示尊敬,让发信人感觉到你的诚意,增加后续交流的互动性。“如果接下去能收到发信人的回信,就表明对方的确有采购意向,合作成功率会高出许多。”江剑峰表示,“互相往来的前三封信件非常重要,会直接影响到今后能否长期合作。”

【报价】
应尽量详细并附上目录

当发信人继续回复信件后,外贸业务员应掌握好发信人的公司信

息,最起码要对对方有一个大概的了解,知道在和谁沟通贸易信息,例如,对方是哪里的,可能会买哪几类产品,是自己经销还是零售,估计会采购多少数量。

“掌握这些信息,有利于给对方提供更加合适的报价。”江剑峰介绍,不同产品、采购数量和批零方式都会影响报价,因此这方面的情况一定要提前了解清楚。当然,在给出报价时,尽量不要给一口价,要留有商谈的余地。

在样品方面,包括样品实物和样品目录(包括产品介绍资料)两部分。如果对方要求寄样品实物,应分清免费样品和付费样品,并要求对方支付样品费用或运输费用,这也是验证对方诚意的一个小技巧。

“正常来说,从初次接到邮件到寄出样品,已经完成了邮件往来阶段的工作,也意味着和对方达成合作的成功率已经过半。”江剑峰提醒,在相互了解的过程中,外贸业务新人还应注意,不要冒昧索要对方的MSN、ICQ或QQ号,以免随意聊天导致客户流失。当双方有机会现场见面且有合作意向后,再通过这类聊天工具加深即时互动。

(摘自《浙中新报》周律江/文)

创业者要警惕“免费”迷局

双节期间,高速公路免费开放,却因车流拥挤成死水而惹得众人怨声载道。对创业者来说,“免费”一次也需警惕,以免自己陷入迷局中。

尽管消费者天生就好占便宜,但免费并不一定意味着就能赢得用户和市场,对创业者来说尤其如此,也许这就是属于经济规律的黑色幽默。

由于开源和免费,Android平台备受厂商青睐,并成功在市场上掀起了一个新热潮,最终成为智能移动设备操作系统市场的新霸主,但也正由于免费,Android平台的门槛被无限降低,最终使得这一平台落得如今鱼龙混杂的局面,包括专利侵权、平台割裂等问题纷至沓来,迫使Google不得不费尽心思和力气收拾残局。

为了应付来自微软和苹果的专利纠纷,彻底解决Android发展路上的障碍,搜索巨人最后以125亿美元的代价买下了摩托罗拉,免费的Android最终让却Google花了公司诞生以来最大的一笔钱。

不是人人都可以有底气去免费的,要对用户慷慨,起码自己要有资本和实力。Gmail可以免费,因为推出的时候Google已经占据了六成以上的搜索市场份额;360可以免费,因为周鸿祎当时手握卖3721而得的一亿美元现金;《征途》可以免费,因为史玉柱之前已经靠着“送礼就送脑白金”赚得盆满钵溢。

对他们来说,免费只是迅速占领市场的手段,只是为了更大收益而舍弃蝇头小利的策略,只是为了吸引更多用户,靠着免费名头下的广告、流量以及人民币玩家等带来的收益,他们可以赢得更多。

可是对那些一穷二白的创业者来说,采取免费机制就意味着产品服务的开发、维护、改进等成本要全靠自己一力承担,在规模和口碑做出来之前,紧紧靠着不多的付费用户和广告收入,并不足以支持开发者。

如果产品足够出色的话,也许会吸引越来越多的用户,但是之后的成本也会随之水涨船高,这时创业者要提防大公司的复制和借鉴,还要防备市场上新竞争对手的出现,同时在获得用户和市场后考虑盈利模式。

如果幸运获得投资的话,那么只能在现在的免费前提下探索其他的营收道路,这对开发者来说,不啻于重新开发一款新产品——很多时候,难得的不是创意,而是经得住考验的成熟的商业模式。

尤其是在国内,无数已经发生过和正在发生的事实和经验告诉我们,免费产品的使用者或许是世界上最挑剔最无视开发者心血的群体。一旦培养起这些用户的免费兴趣之后,再想让他们付费将成为一件不可能完成的任务,在长期使用免费服务的过程中,他们已经习惯了无视乃至漠视产品和开发者的价值。

也许有创业者最终守得云开见月明,但在时间、精力和资金等方面的付出比很多的创业者在免费这条小路上最终根本撑不到终点。

有多少创业者因为免费在市场上获得多大的反响,就有多少创业者在获得投资之后以更快的速度在市场上销声匿迹。

免费机制对开发者来说就像是经济动荡时期的期货生意,它并非目的,也绝不是一种持续发展的商业模式。很多时候,开发者为了获得用户和市场而采取了免费的路线,最终却往往陷入赔本赚吆喝的窘境,免费生意做得越大,最后反而有可能输得越惨。

免费,或许只是一个听上去很美的泡沫而已,无论对消费者还是创业者来说都是如此。

(摘自《一财网》)

关于创业的18句话

- 1、团队是最重要的,项目的创新和好坏其实是次要的。
- 2、一个团队,必须要分工明确,每一个人要有独当一面的能力和魄力。团队人数最好不要超过10个人。
- 3、创始人千万不要觉得自己什么都可以做,什么都只有你做才完美。一定要记住,如果你同时去完成几个人的工作,那证明其他人都是不合格的成员。
- 4、项目一定要清晰,简洁的盈利模式,运营模式。否则很难壮大。如果你的项目在说给自己父母听,她们都不明白你在做什么的话,那就放弃吧。
- 5、创业的目的在于赚钱,所以一定要想想尽快让自己账户上有第一笔收入。
- 6、股权分配是最必须的,在你创建一个团队的时候,千万不要觉得靠友情,靠梦想就能让大家和你一起干。每个人如果没有自己的利益点,那么这个团队将会很快就崩溃。而股权的分配,千万不要考虑到友情之类的东西进去,这虽然赤裸,但要根据实力来划分。股权是对一个人的肯定和尊重。
- 7、你可以制作详细的商业计划书,但是千万不要抱着等待投资商的眷顾。别是自己走出来的,如果一味地依赖别人,那你什么都没有。
- 8、集体成员开会讨论只是形式,做出决定只需要几个人就行。
- 9、不要轻易把决策权和管理权让给核心团队之外的人,否则你就会很被动,受制于人;这样你和打工者没什么区别。
- 10、在工作上,不要怕得罪人,该责骂的时候一定不要犹豫,因为团队不是为了某个人而活。奖惩制度一定要严格。
- 11、你必须要项目的规划和目标细致到每个月,甚至每一个星期。
- 12、不要草率地邀请某个人加入团队。最重要的一点,你要知道他加入团队能做什么,他能为团队带来什么,还有,他可以为团队付出多少。
- 13、当一个核心成员要走,如果留不住他,就不要再多纠结,一定要尽快挖掘新人填补他的空缺。没有谁是不可以代替的。
- 14、遇到困难时不要害怕,一定要冷静分析你所遭受到的挫折和困难。有些东西,只要你把思路理清,就会云开雾散了。
- 15、你如果要做品牌性的产品,那么记住,先找到一个强有力的平台。否则,当你花完所有集资的时候,连生存都困难,品牌就没有什么意义。
- 16、你必须要找到一个清晰的切入点,然后从小做起,千万不要以为创业很简单,幻想着VC投资你几百万,然后你就一夜成名了。
- 17、在你发展一年后,一定要算笔账。看看你的投入和收入是不是成一个正常的比例,是不是达到你预期的目标,是不是真正的有市场潜力。如果什么都没有,那么不要多想,立马放弃。
- 18、在你成功之前,你会失败无数次。请记住在你失败的时候,写下对你有用的东西。总结经验教训,在你再次起航后,才不会重蹈覆辙。

(摘自《慧聪网》)

对初入外贸行业的普通业务员来说,除了学习如何接待外商、寻找采购商和工厂以及应付询盘外,最难上手的或许是如何应付大量的往来电子邮件。新买家的信函怎么筛选,怎么回复,怎么报价……其实都有颇多讲究。如果操作得好,对发展业

创业者寻求VC融资之时,要特别关注VC们说出以下10句话,因为你很可能被忽悠了。

1、保持联系

这句忽悠用语的频率是最高的,一个活跃的VC也许一天就要用这句话忽悠10个创业者,几乎可以成为他们的口头禅了。

在某个会议论坛上,一群创业者将某个大牌VC团团围住,VC逐一分发名片之后,有一两个幸运儿拉住VC要沟通一下他们的商业计划,3分钟之后,VC为了尽快摆脱,跟创业者握手及挥手:“保持联系!”然后一路小跑溜之大吉。

在VC的会议室,你和你的创业团队给VC做融资演示,1个小时之后,你们兴高采烈地迈出VC大门,依依不舍地跟VC道别,VC握着你的手说:“保持联系!”

这个忽悠用语极具迷惑性,初次接触VC的创业者通常会非常兴奋,以为VC真的还会跟他保持联系,其实这纯粹就是一句礼节用语,跟“再见”一个意思。如果VC真的对你的创业项目非常感兴趣,他们会马上查一下级别更高的“领导”的时间表,尽快安排下一次会面。

2、我还有个会

VC做得最多的一件事就是开会了,他们的日程通常被各种会议塞得满满的,而跟创业者见面、沟通项目的会则是最多的一种,也是他们用来自欺欺人常用的一个借口。

还是在VC的会议室,你和你的创业团队给VC做融资演示,100页的PPT,你激情澎湃地讲到第30页,对面的几个VC却开始面色呆滞了,2个资深的VC打断你的话,说:“抱歉啊,张总,我们后面还有一个会,先过去一下,你们继续。”于是只留下一个投资经理、分析员之类的小角色陪你继续后面的演示。

要是真的是好项目,VC撵都撵不走。VC要是这么忽悠你,证明他已经对你的项目失去兴趣了,这要么是项目本身的问题,要么是你演示得太烂。

3、我们内部讨论没有通过



1、没有主见的人

很多创业者在创业时不知道自

VC十大忽悠用语

VC要看大量的项目,但通常只会投很少的项目,比例可能为小于100:1。所以要拒绝99%的项目,对于VC来说,就是要让99%的创业者不高兴了。按说一天到晚拒绝创业者,那VC的口碑和人品应该遭到很多创业者的唾弃才对,但通常很少有VC会让创业者因此而憎恨自己,那他们是怎么做的呢?

很简单——推卸责任。即便是某个VC自己觉得某个项目不好,他拒绝的时候,也会跟创业者说:“我很喜欢你们公司和你们的团队,但是我们内部讨论没通过。”这样拒绝,会让创业者觉得他人不错,认可你的公司,但VC公司的“其他人”不认可,所以不要怪他。

4、如果有人领投,我们跟

你同时还在跟很多其他的VC沟通,这家VC愿意独自投这一轮,创业者的融资额度他可以独自消化,不愿意或不需要其他投资者的参与,那么创业者才有理由相信这家VC是有诚意的。或者有VC说“如果你们还没有人领投,我们愿意。”这样的VC也是真正认可你的公司的投资人。

5、我们最看重的是团队

VC说“我们看重的是团队”,其实这不是一句完整的话。尽管他们也许确实是投资这个团队,但创业者千万不要以为VC不会炒掉你,也许VC是因为你和你的团队才决定投资,似乎没有理由炒掉你,但VC隐去的后半句是:“如果公司运作良好,我们是投资你们的团队,否则,我们会炒掉你,因为没有谁是不可缺少的。”

6、我们的基金投过xxx等很多成功的项目

VC的业绩不是表现在管理多少钱,投了多少项目,而是成功了多少个,回报情况怎么样。很多VC就靠着5年前、10年前的某个成功项目赚足名声,满世界忽悠,可是从此再也投不到一个像样的项目了;还有很多VC就靠着“傍大款”,跟着大牌VC屁股后面投,也能侥幸拣点漏;也有很多“成功”的VC,只做二三轮投资,甚至只做pre-IPO投资,一两年之内没有上市可能的项



目根本不看。不要看VC吹嘘自己的投资业绩有多么成功,只需要问他几个小问题:“您公司上一个成功的项目是几年前上市的?是在第几轮投资进去的?投资后多久上市的?您本人有过成功的项目吗?”

7、我们能够给企业带来很大的帮助

VC的商业模式里,最重要的一条就是“不把鸡蛋放在同一个篮子里”,如果把鸡蛋放在10个篮子里,即便打翻了9个篮子,打碎了9个鸡蛋,只要有1个鸡蛋孵出小鸡,他们就成功了。实际上,绝大多数VC公司不会只把“鸡蛋”(资金)放在10个“篮子”(被投资企业)里的,通常甚至VC公司的一个合伙人都需要做“照顾”10多个左右的“篮子”——做企业的董事会成员。VC合伙人要是能够为每家企业每月花5到10个小时去了解企业经营状况,帮助企业出谋划策,就算是谢天谢地了。这些VC每天还要忙着见一大堆新项目,国内国外、省内外、飞来飞去的,能够带来的“增值服务”可能仅仅是为企业省了一点儿广告费而已。

8、这是标准的条款

创业者在拿到VC的Term Sheet的时候,是既高兴又发愁的。高兴的是,终于得到VC的一个书面的投资承诺(尽管没有法律效力,并且还有一些前提条件),融资成功就近在眼前了;发愁的是,Term Sheet里的条款稀里糊涂的,搞不明白其中的奥秘啊!

其实,大部分的条款都是可以

协商的。如果有律师帮忙解释和沟通会让你更有针对性,另外,如果你手上能够拿到好几家VC的Term Sheet会让事情更为简单,相互对比一下,你就能够在谈判桌上有更多的底气。

9、现在估值太高对公司没有好处

其实,VC一旦决定投资,是认为项目有很大的把握成功,这种情况下,多投100万仅仅只会让最后的回报总额降低一点儿而已;即便是看走了眼,投资失败,也只不过多损失100万而已。可是VC仍然会在投资的时候,尽量压低公司的估值,告诉你“估值太高对公司没有好处”,以便能在获得同样股份比例的情况下,尽量少投资,这样可以获得更为好看的投资回报率。

10、我们投资以后咱们就是一家人了

谈判结束了,文件都签署了,VC和企业双方得庆祝一下,VC免不了要拍着创业者的肩膀,语重心长地说:“以后咱们就是一家人了。”真的就是一家人了吗?当然不是!其实,在VC投资之前,想得最多的根本不是怎么帮助企业做大做强,而是有没有机会跑路、怎么跑路。要是一旦发现短期内企业上市、被并购没有指望,就会千方百计忽悠别的VC进来,多个“朋友”多条路嘛!一旦有上市机会,管他是NASDAQ、香港创业板、英国AIM,还是其他什么人迹罕至、没有融资能力的资本市场,只要能让自己的股份可以流通变现,VC也会逼着企业去上市。(摘自《创业家》)

创业最容易失败的5类人

己该干什么,或者道听途说某行业很赚钱就贸然投资进去。

2、贪大求新的人

创业者有野心是好事,但是过于贪大就是坏事了。一来就幻想着做多大的企业是肯定不现实的,甚至有些创业者资金问题都没来得及解决便已贸然创业了。

3、喜欢打价格战的人

在一个圈子内,通常一个行业的价格都是比较固定的,而有的商家则喜欢打价格战,不断降价吸引消费者,最终导致自己也不偿失。

4、不注重软件投资的人

对于一些大型店面甚至企业而言,只注重硬件的投入是远远不够

的,服务质量、人员素质、人员管理等软件措施才是要投资的重点。

5、缺乏法律意识的人

在国内一些人的正常经营是靠钻法律空子或者走政策边缘而发财的,如把这种思维定势带到创业初期,则必然会导致出现许多有悖法律的不良后果。(摘自《秘决网》)