

AI 提示词包 · 开发信 / 背调 / 跟进

金骅 AI (WECHGOOD) · 2026-10 · 直接复制可用。橙字【】 = 换成你的真实信息。

三条使用铁律：① 模型只负责起草，人负责拍板 ② 每个数字都要能追到底册，没确认的就不写 ③ 不写客户品牌名、不写"premium/最佳/第一"这类形容词。

一、开发信（3 条）

1.1 从"证据"写第一封（≤120 词）

输入 客户公司名 / 官网 URL / 你查到的产品线

你是外贸开发信的审稿人。基于下面这条【可验证的事实】，写一封 ≤120 词的英文开发信。

事实（只能引用这一条，不许补充）：【客户官网上的具体产品线或页面原词】
我方事实（只能引用这些）：【型号/功率/认证/价格区间，必须有出处】

要求：

- 1) 第一句说客户的事（引用上面那条事实，让我看出你真看过）
- 2) 第二段给一个具体物（价格或对照表），不索要任何信息
- 3) 结尾零门槛：「不对口回 not for us，我关档」
- 4) 三段总长 ≤120 词；不用形容词堆砌；不提我方客户名

输出：主题行 + 正文，中文注释说明每个数字的出处。

1.2 把"索要型"改成"给予型"

下面这封开发信在索要信息（要规格/要样品/要报价单）。请改写：

- 删掉所有索要动作
- 改成先给一个具体物（价格/对照表/成本拆解）
- 结尾只保留一句低压力收尾

原文：【粘贴】

1.3 三类客户改写（D2C / 经销商 / 连锁）

把下面这封开发信改写成三个版本，同一事实、不同角度：

- A) 欧洲 D2C/设计感品牌：讲"支线补位 + 小单起订"
- B) 经销商/进口商：讲"电压/插头/面板语言按单适配 + 阶梯价"
- C) 大零售连锁：承认收件人可能不对口，请求转发给正确的品类负责人

原信：【粘贴】

二、背调（2 条）

2.1 从官网提取"可验证事实清单"

只根据我给的网页正文，输出一张事实清单（表格：事实 / 原文片段 / 可信度 高·中·低）。

规则：

- 凡是原文没有的，写「未提及」，禁止推断
- 特别标注：① 他们的产品线 ② 目标市场 ③ 认证 ④ 规模线索（员工/厂房/国家数）

网页正文：【粘贴】

2.2 判断"是不是同行/自产同类"（最关键的一条）

判断这家公司是不是"自己生产同类产品"（若是，就不该发开发信）。

依据只能来自我给的原文。输出：

- 1) 结论：自产同类 / 纯贸易或品牌商 / 不确定
- 2) 证据：引原文 3 条以内
- 3) 若"不确定"，列出还缺哪一条信息才能定

原文：【粘贴】

三、跟进（2 条）

3.1 FU1（第 3 天）· 只能带一个新事实

写一封跟进信（≤90 词）。唯一规则：必须带一个【新事实】，不许重复上一封。

可选新事实（挑一个）：单灶 vs 双灶成本对照 / 一个 20 尺柜的装柜经济账 / 目标市场的认证细节 / 回应客户上封信里的原词。

上一封原文：【粘贴】 新事实：【填】

3.2 FU3（第 14 天）· 关门但留门

写一封"关门信"（≤60 词）：

- 明确说不再打扰
- 留一句"需要时随时找我"
- 不制造紧迫感、不威胁、不追问

上一封原文：【粘贴】

四、发送前 30 秒自查（1 条）

你是我们公司的发送前审稿人。逐条判定下面这封信，输出「通过 / 不通过 + 原因」：

- 1) 收件人头衔与品类相关吗？（品类采购 > 产品经理 > 采购助理 > 角色邮箱 > CEO 冷信）
- 2) 每个数字都能追到底册吗？没确认的事（如样品交期）写了吗？
- 3) 是否提到客户品牌名？是否有 premium/最佳/第一 这类词？
- 4) 是否索要了信息（要规格/要样品/要报价）？
- 5) 总字数是否 ≤ 120 词（首封）？

信件：【粘贴】