

开发信模板精简卡

拿走就能用。【橙字】= 需要你换成真实信息的槽位。

首封公式（可复述版）：客户的处境 + 一个可验证的具体物

① 说客户的事（查证过的）→ ② 给具体物（价格/型号/对照表，不索要）→ ③ 零门槛收尾（“不对口回 not for us 就好”）

三段总长 ≤ 120 词 · 数字必须有出处 · 型号-价格-功率三对齐

60 秒自测（可复述）：合上讲义，把这三段讲给同桌——讲得清才算学会，讲不清就再改一稿。

A1 · 欧洲 D2C / 设计感品牌

主题：Double-burner ceramic cookers for compact-kitchen lines (3400–3500W, from USD 33.20)

Dear 【First Name】, Noticed your 【compact kitchen / retro appliance】 line on 【他家官网域名】 — the 【产品段】 segment is where our double-burner platform sits: 3400–3500W, microcrystal glass, touch & slide, CE certified. Current FOB Nansha: 【核对过的价格】 (100 pcs) / 【千台价】 (1,000 pcs), MOQ 10 pcs for samples. If this is not your category, reply "not for us" and I will close the file.

A2 · 经销商 / 进口商

主题：Induction cookers for 【国家】 — 220V models, USD 12.80 @1,000 pcs

Dear 【First Name】, For 【国家】 retail programs: our 220V induction/infrared range covers 2100W–3500W, from USD 12.80 at 1,000 pcs. Voltage, plug and panel language adapt per order; lead time 35–40 days after deposit. If your usual volumes differ from the price breaks, tell me the number and I will price accordingly.

A3 · 大零售连锁（收件人不对口 → 请求转发）

We manufacture induction and infrared cookers in Foshan (OEM/ODM, CE/RoHS, exports to 40+ countries). For private-label programs our entry model starts at USD 12.80 @1,000 pcs. If 【公司名】 sources this category, the natural owner would be your household appliances team — could you point me to the right colleague, or forward this along? Either helps.

跟进三封（0 新信息，不发）

节奏	这封带什么	可用的“新信息”
FU1 · 第 3 天	一个新事实	单灶 vs 双灶成本对照 / 装柜经济账 / 对方市场认证细节 / 回应客户上封信的原词（最强）
FU2 · 第 7 天	一个新选择	替代型号 / 阶梯价下一档 / 改包装降本的具体数字 / OEM 加价口径 (logo +0.30 / 彩盒 +0.85 / 改色 +8%)
FU3 · 第 14 天	关门 + 留门把	"不再打扰，需要时随时找我"——保留最后一次触点

发送前 30 秒自查

- ☐ 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）
- ☐ 每个数字都对过底册吗？没确认过的事（如样品交期）写了吗？——没确认就不写
- ☐ 收件邮箱在硬退名单里吗？域名能解析吗？角色邮箱（info@/sales@）优先换真人
- ☐ 有没有提合作品牌名？有没有 premium 类形容词？——都不许出现

课后作业（就一件事）：拿出你的「三样证据」——

① 可展示：选一个真实客户，套 A1/A2/A3 写一封能打开的开发信（≤120 词）；② 可归因：发给谁、何时、凭什么写，进你自己的台账；③ 可复述：60 秒把公式讲给同桌，讲不清就再改一稿。写好欢迎带来核对。