**外贸开发信--潜客精准定位**

本表是外贸开发信进展顺利的关键，共三项，请您认真理解每项的“**此项标准**”内容，然后完成表格的填写

|  |  |
| --- | --- |
| **目标客户画像的精准英文关键词**  **或者产品用途的精准英文关键词** |  |
| **此项标准：**  1.目标客户画像或产品用途关键词，举例：咱们产品是医疗床（medical bed），其中医院（Hospital）会用到咱们的产品，那么右边表中需要填的关键词就是：Hospital  2. 关键词数量高5-20个；客户画像关键词一定要准确  3. 越重要的关键词，请放越前面，关键词需要全部小写、不要带任何标点符号、每行一个关键词； |
| **精准产品英文关键词** |  |
| **此项标准：**  1. 关键词数量最低20个，最高50个；  2. 越重要的关键词，请放越前面，关键词需要全部小写、不要带任何标点符号、每行一个关键词；  3. 精准产品关键词的定义为：此关键词在谷歌图片里面搜索显示的大部分结果就是贵司的这类产品，此项的要点是词精准！ |
| **开发信文案** |  |
| **此项标准：**  1.开发信字符越多，回复率越低！建议在400个字符以内，不要超过500个字符！（这里的“字符”通常指的是一个字母）  2.首封开发信不能放：公司网址、WhatsApp等详细联系方式（不能放！不能放！不能放！）；  3.不要放准确公司名称，如果实在有需求可放公司字号/品牌或者专业XX产品厂家/制造商等；  4.建议开发信在结尾的部分最好带一个问句，要带钩子  5.尽可能不要用网络上千篇一律的公用模板，突出自己开发信的亮点  6.首封开发信要有吸引力，目的是吸引潜在客户多回复，做到言简意赅 |