

怎么区分这个人是不是来骗价格的。

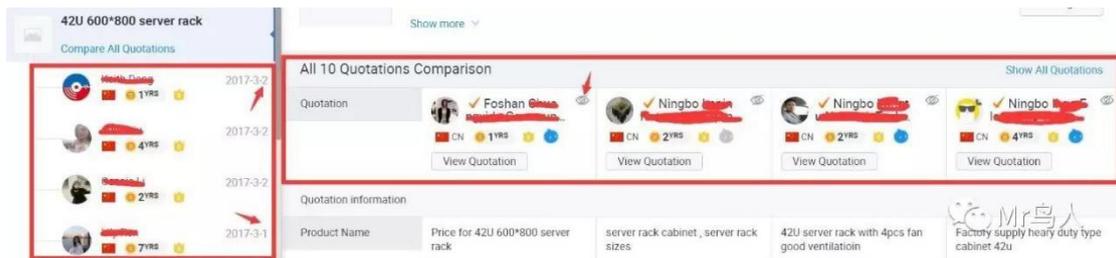
>先看发布地点和他的注册地点是不是同一个，不是基本就是骗人的，当然不排除在外出差发布的询盘，那么你就需要根据实际情况分析了，不会那么巧注册地点在美国，刚好在中国发 RFQ 吧。

>然后，就看发布地点了，我试验过，发布地点会根据 VPN 选择的站点来。这时候你就要注意了，VPN 一般只提供发达国家去做站点，最常见的是美国，加拿大，小国家基本上不会有，我用的新加坡都已经算冷门的站点了。当你碰到这两个国家的时候，邮箱又用的 gmail, 那么就有可能是骗价格的，

不报？当然不行，要报，而且是一定要报。首先你不确定他是不是来骗价格的，其次，没人让你报实价。当碰到这种情况的时候，你就按照实价\*0.7 去报。如果是真实客户，他会被你的价格吸引，为什么？等之后如何 RFQ 报价的时候在讲。如果是骗价格的，那么他也不会知道你的真实价格。

把握客户需求，换位思考了解客户心态，达到收货询盘，促成订单的效果！

二话不说直接打开上帝视角，也就是客户收到询盘后的界面，如下图：



其实现在的界面和之前的界面已经有点区别了，我这个是比较早的时候发布的 RFQ，最近没什么需求就没发。现在的界面相比之前的更加严酷，因为会有 compare all quotations。

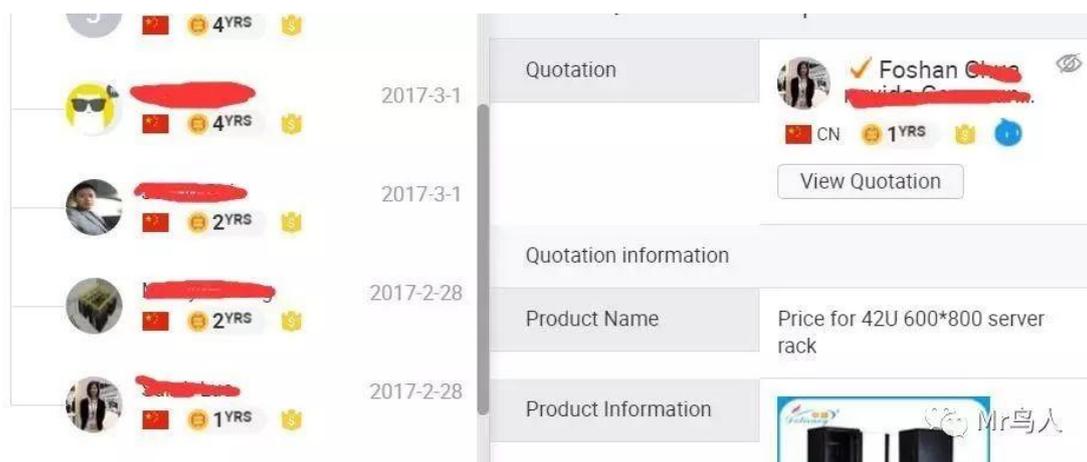
先看两个红框，大家会发现，左边红框排在第一的人和右边红框的不一样，为什么呢？其实，大概就能猜到，左边红框最上面的人的报价时间是 2017-3-2，而最下面的那个人的报价时间是 2017-3-1，这下明白了吧，也就是说，按时间顺序，越早报价的人会在 RFQ 报价比较的越前排位子。

也就是说，报价越早越好：

**第一防止被人报完；**

**第二防止因为大家信息差不多，而且同一页只能比较 4 个报价，防止前面几个都是优质报价，客户直接在其中选择。**

看下图，不难发现，这位小姐姐是第一个报价的人，因此排在了第一位。



继续看下面这张图，现在讲的是头像的设置，这里面有 4 种头像，公司 LOGO，主营产品，业务员实拍，卡通风景等特殊头像和无头像。



**业务员实拍**，人是感官动物，同时，也都爱好美好的事物，因此，你懂的。这时候可能有人会说不公平，我需要说的是，首先我说的这种情况普遍存在，你不能避免；其次，你不美，但是可以专业处理。其实不难发现，这里的头像都是自己随拍的，我看到过一家中国公司的内部人员头像，都是**统一拍摄，干净的背景，干练的装束，适当的姿势，加上后期处理，给人一种简单又不失专业的感觉**，印象很好。当然这个是印象分，对潜意识有引导作用，但是，不起决定性作用，不过我想说，**尽量做好每个细节，这样，你的 RFQ 回复概率会更高。**

公司 LOGO，个人观点是，如果你不是 DELL，HP，HUAWEI 这种公司，公司 LOGO 等于有的没的，所以，并不推荐。因为，一加不到印象分，二你的头像也体现不了你的专业和产品。

主营产品，这个也是可以的，可以让客户知道你们就是专业做这个产品的。不过跟业务员实拍比我还是倾向实拍头像。

卡通风景等特殊头像，要知道，这个是生意平台，尽量专业一点没坏处。

**无头像，这种我就想说，你老板花钱请你，在花钱弄阿里巴巴，你是来跟我搞笑的吗？**

还是同一张图，这里有个金牌会员年限，这个怎么说，你控制不了，只能认。

现在讲**重点**了，先看下图：

All 10 Quotations Comparison					Show All Quotations
Quotation					
	✓ Foshan CN 1YRS	✓ Ningbo CN 2YRS	✓ Ningbo CN 2YRS	✓ Ningbo CN 4YRS	
	<input type="button" value="View Quotation"/>	<input type="button" value="View Quotation"/>	<input type="button" value="View Quotation"/>	<input type="button" value="View Quotation"/>	
Quotation information					
Product Name	Price for 42U 600*800 server rack	server rack cabinet , server rack sizes	42U server rack with 4pcs fan good ventilation	Factory supply heavy duty type cabinet 42u	
Product Information					
Unit Price	USD 172/Pieces	USD 1/Pieces	USD 152.1/Pieces	USD 1/Pieces	
Minimum Order Quality	10 Pieces	10 Pieces	10 Pieces	10 Pieces	
Payment Terms	T/T	T/T	T/T	T/T	
Quotation Valid time	2017-03-30	2017-03-30	2017-03-31	2017-03-28	

这个是 RFQ 报价对比照片，客户在打开后台时候会看到的信息。先看红色箭头，全部 10 个报价对比，很心累吧，你们所有的相关信息会全部放在一起作对比，客户可以根据自己的经验和喜好选择，哪几家不要，然后点其中一个箭头的眼睛符号屏蔽即可。还有一个问题，**一页只能显示 4 个报价**，因此，不难想象，客户为了省事，肯定只留下最后 4 个作比较。至于 show all quotations，用在客户已经屏蔽其中几个报价后重新显示全部报价的时候。

继续往下看，重点来了：

**>尽量保持你的旺旺是亮的**，这样客户可以第一时间跟你联系

**>RFQ 报价的时候很多人会直接添加产品，然后不管三七二十一就是一波发报价，这是绝对错误的。**不难发现，除了第一个，其他都是添加产品发布，标题已经很明显了。

**>产品图片**，都差不多，感觉加框不够突出产品，不过问题不大。

**>报价**，**本篇重点**，4 个报价，2 个 1USD，1 个 172USD，1 个 152.1USD。你是客户会怎么样？除非大家都是 1USD，那么他会很无奈，不过不是的话，1USD 还有什么好看吗？我有 10 个报价要看，有 10 个工厂要去核对，已经有 2 个接近合理价格的，那么，1USD 肯定先放一放，除非后面的 6 个全是 1USD，然后我会在回头看一遍。在说说我的报价建议，我说的是建议，你可以不采纳，先核算出相对准确价格，然后**价格\*0.7**去报，原因 1 价格不偏离实

际，原因 2 报价稍微低一点，可以吸引客户偏向你询价，因此，其中那个 152.1USD 的其实还是比较有吸引力的。

>剩下的 3 项基本没什么重要性。

继续看下面这张图：

Product Description	Place of Origin:CN:GUA Products Status:Stock Cabinet Standard:IEC297-2 Brand Name:Delicacy Material:SPCC Cold Rolled Steel Size:19 Inch Color:Black Product Name:19 Inch Standard Server Rack Feature:Floor Standing Server Rack Capacity:18-47U Type:19" Standard Server Cabinet Certification:ISO 9001:2008/CE/ROHS Depth:600-1200mm Surface finish:Pickling Phosphating Powder Coating Front door:Toughened Glass Door Width:600/800mm	Place of Origin:CN:ZHE Products Status:Stock Cabinet Standard:EIA-310-E,IEC297-2, DIN41491PART1, DIN41494PART7, GB/T3047.2- 92, ETSI Brand Name:Leppin Material: Metal Size:18U-47U Product Name:network cabinet Color:black,white,gray or customized Finish:1.2- 2.0mm(PC) material: metal Application:commercial building,server room, data center Thickness:1.2-2.0mm Delivery:20GP ~20 Days after received deposit Customization:available Package:dismounting Size:19"	Place of Origin:CN:ZHE Products Status:Stock Cabinet Standard:Comply with ANS/EIA RS-310- D/IEC297-2,DIN4149,PART1,DIN41491 Standard, Brand Name:TNE Material:SPCC Cold Rolled Steel Size: W600/D800MM Capacity:42U Certification:CE,ROHS,ISO9001 Color:RAL7035,RAL7044,RAL9004 etc Protection Level:IP20 floor standing cabinet Static loading:1000KG Thickness: Mounting angle:2.0mm, others:1.2-1.5mm Fan Number:4 pcs Packing Style:Assembled or Dis-Assembled	Place of Origin:CN:ZHE External Size:800x1000x42u Protection Level:IP65
Supplier Background				
Business Type	Manufacturer	✓ Manufacturer	✓ Manufacturer	✓ Manufacturer,Trading Company
Main Products	network cabinet,server rack,server cabinet,data rack cabinet,wall mounted cabinet	Fiber Raceway,Wire Mesh Cable Tray,Cable Tray,Cable Ladder,Network Cabinet	Network Cabinet,Server Cabinet,Distribution Cabinet,Server rack,19" rack	Fiber Optic Cable,Server Cabinet,Network Cabinet,Wall cabinet,Open Rack
Products Certification				
Company Certification			CE	CE EMC SGS Certificate <a href="#">view all 6 certifications</a>
Main Market	Southeast Asia,Mid East,South Asia,North America,Africa,Domestic Market,Oceania	North America,South America,Africa,Mid East,Western Europe,Eastern Europe,Oceania,Southeast Asia	South America,Eastern Asia,Eastern Europe,Southeast Asia,North America,Western Europe,Mid East	North America,Western Europe,Eastern Europe,South America,Mid East
Contract Manufacturing	OEM Service Offered,Design Service Offered,Buyer Label Offered	OEM Service Offered,Design Service Offered,Buyer Label Offered	OEM Service Offered,Design Service Offered,Buyer Label Offered	OEM Service Offered,Design Service Offered,Buyer Label Offered
Annual Production Capacity			network cabinet(10000)	Fiber optic cable(1070000) Server Cabinet(840000)

>产品介绍，又说到**添加产品问题**，我敢说 4 个全是添加产品的，因为基本都**文不对题**，特别是最后一个，800\*1000，我明明要的是 600\*800，直接屏蔽废话都不多一句。其实到现在有些人应该意识到自己 RFQ 回复率低的原因了，**不是因为 RFQ 没用，是你根本就没有用心在报。**

>生意模式，其实我对第一个姑娘的前期态度是印象不错的，报价第一，价格符合实际，头像也可以，可惜产品介绍有问题，没有生产商的认证，这里其他 3 家就显的更有优势，不过我还是愿意跟他询价，因为印象分还可以，这里要说到最后一家除外，因为已经被我屏蔽了。

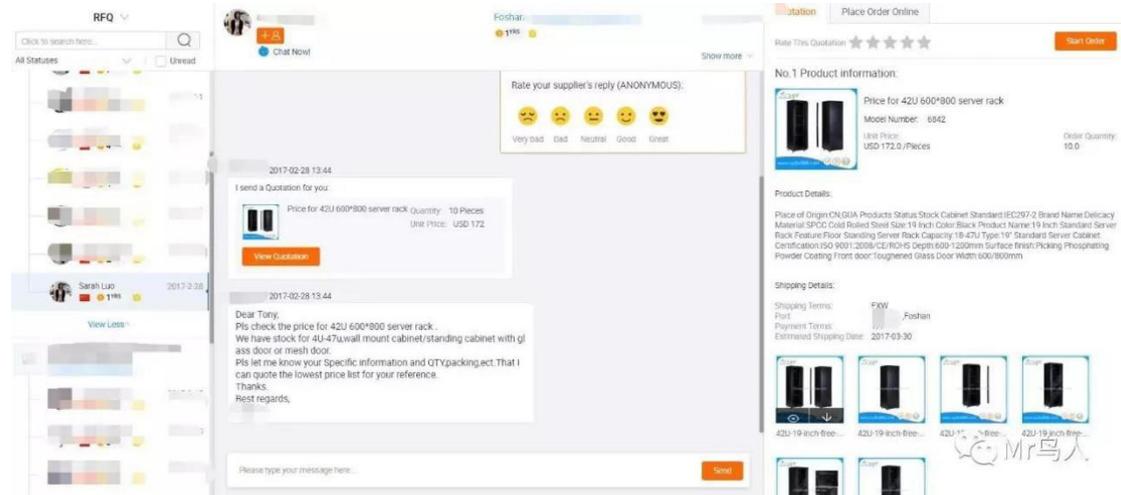
>主营产品，其他三家都没问题，第二家这个乱七八糟的产品是什么问题，贸易公司吧，居然还是生产厂商，**加之各项印象分都比较差，屏蔽。**

>公司认证，最后那家居然有那么多认证也是没想到的，可惜今天是在做讲解，因为截图的关系，我没有每一次都截图，同时为了突出每个细节的重要，所以，我没有屏蔽，但是，严格来讲，我已经看不到他的认证项

>产值，这一块我持保留意见，因为基本阿里都是随便供应商自己填的。

好了，讲到这里，大家是不是觉得有点疑问，好像少了点什么。是的，你最后发的那段文字和附件没有显示出来。

直接点某个人的头像，会看到下图：



对的，留言和附件都会在这，可惜，她没有插入公司样本，需要浪费我点时间在询问，不过我有心知道价格，就不怕这点小事。然后看他的留言内容，说实话，都是废话，我已经很清楚的说明我要什么了，可能还有点信息不足，但是，你需要告诉我，我还要告诉你哪些东西你才能报价，而不是让我在提供给你，如果这就是我觉得我能给你的所有信息呢？**作为业务员，应该去引导客户，这样，你就掌握主动权，你被动去接受，那么你就一直会被客户牵着走。**

最后一部分就是，**RFQ 的报价界面**了，估计大家都不会陌生，如下图：

## 产品及价格 1

**产品信息** 从我发布的产品导入

\* 产品名称:

产品编号:

\* 产品细节:

材料、尺寸、用途、工艺等等

8000 Characters Remaining

产品图片/文件:

最多可添加6个附件，每个附件大小不超过5MB，支持的格式：jpg, jpeg, png, gif, tif, bmp, doc, xls, txt, pdf, zip, rar, docx, xlsx ;



### 价格详情

\* 装运条款:

\* 港口:

\* 报价有效期:

\* 货币单位:

\* 数量单位:

\* 付款方式:

1000 Pieces 以上 FOB USD  / Pieces

+ 添加区间价格 (最多添加2组)

+ 添加更多产品及价格 (最多添加9组)

### 报价补充信息

提供样品:  是  否

\* 给买家的消息:

您可以在此简要介绍您公司, 添加更多报价细节或其他相关信息。

2000 Characters Remaining

文件上传:

您可以上传更多详细信息, 如: 附件报价, 过往成功解决方案, 等 (最多上传6个附件, 每个附件最大5MB)

### 增值服务(非必选)

报价置顶服务 选择此服务该条报价将在买家查看报价列表中置顶。?

您当前置报价顶服务次数为0, 无法选择此服务。查看详情

Mr鸟人

>从我发布的产品导入, 要不要点, 可以点, 但是, 该删的删

>产品名称, 删掉导入产品的标题, 记住, 一定要跟客户的对应, 或者简化加上 price

>产品细节, 删掉大部分导入产品的细节, 记住是大部分, 什么品牌啊, 产品名称啊这些乱七八糟的该删的都删了, 留下一点核心信息, 然后加入客户的产品信息和价格, 还有你的简短的联系方式。整个篇幅尽量精简, 分行, 不要讲废话。你也看到过客户的产品描述密密麻麻都是英文字母, 看起来多累。

>产品图片, 主图一定要突出产品, 其余图片你可以附上细节, 或者优势什么的

>**价格详情**，其余按实际填即可，其中，订单数量尽量写少一点，吸引眼球，当然，这个数量也是你们乐意去做的。产品单价，在说一遍，实价\*0.7，或者更少，但是不能更多，也不能太少，自己看着办。

>**提供样品**

>**给买家的信息**，因为报价已经报了，因此这里会以公司介绍和自己的联系方式为主要核心，不过尽量简洁明了，特别是公司介绍，你拿不出过人的优势，就随便介绍下，然后把自己的联系方式写的全一点就可以了。

>**文件上传**，建议样本缩小到 5M 以下附上

>**报价置顶**，见仁见智吧

点完报价就讲完了吗？还没有哦。当你发布报价之后，客户的邮箱就会显示在你的阿里后台，这时候，记得，在**发一封邮件过去**。

到此，RFQ 篇该讲的都讲完了，不该讲的也讲了，希望对大家有所帮助。在这里总结一下：

>**RFQ 回复率低，那是正常的，因为 RFQ 池里什么乱七八糟的索要报价都有，因此，你不认真对待，回复你的只会是骗子**

>**不是说，你找到了一个优质的 RFQ 你就能得到回复了，你看到没有，客户可以收到最少 10 个报价，甚至更多，因为阿里有个 RFQ 报价通道，可以无视 10 个报价名额。**

>**每个细节做到位，客户才可能在人群中多看你一眼，仅此而已，他还需要去比较，这个是实打实的**

>**在层层删选之后，你的联系方式才会被客户看到。**

**外贸有问题，上外贸人工具网**

**[www.wmrgjw.com](http://www.wmrgjw.com)**