

# 写好推销信的诸要素

李志云

外销员都要处理往来函电,推销产品,尤其是写好推销信对产品的销售成功起着积极的作用。在国外,大公司都是聘用专职人员撰写各类信件,特别是推销信。会拟写商业书信的职员工资也比一般的职员

高些。许多公司招聘职员都有要求撰写能力强的条件。本文就怎样写好推销信作一些探讨。

推销信的焦点并不在于推销产品本身,而在于让客户接受你的思想和观点。通过你的推销信,与客户进行感情交流,让客户爱上你的公司和产品。因此,在信中首先要树立起公司的良好形象。写好推销信,需要做到以下几点:

## 1. 了解产品,了解对方

首先,充分了解自己所推销的产品,有助于起草推销信。销售产品,不可避免地要向预期买主介绍产品,诸如产品的规格、款式、性能、特点,等等。你对产品了解得越多,对产品的介绍就越详细,使对方从信中感到你也非常喜欢自己的产品,并没有把劣质产品推销给别人。

其次,充分了解对方也同等重要。对对方的需求、经济状况、年龄、风俗、爱好、教育程度、文化背景等了解得越透彻越好。我们不妨把读信人分分类,你的信是写给公司的决策人、高级职员,还是写给工程师、技术人员,推销的产品是满足某种职业的需要,还是面向大众?每位读信人因其受教育程度等不同,对信的理解也不尽相同,因此,就要适当注意选词用句,确定函件的语气。

总之,对产品了解得越详细,对方了解得越深,你所撰写的推销信就越能符合读信人的胃口。

## 2. 决定推销策略

写好推销信的关键就是要使信的内容具有说服力,无疑,就必须讲究推销策略。推销策略分为两大类:(1)激情策略。所谓激情策略就是通过人的五官来激起客户对产品的欲望。例如,推销化妆品、糖果糕点、时装、旅游服务等,买主所关心的重点不在价格上,而是质量、牌子、色彩、款式等,因此要着重介绍产品能给买主带来独特的美的享受。(2)理性策略。理性策略讲究实际,以价廉物美、结实耐用,易于操作等来引起买主的兴趣。比如客户购买轮船、电线、工具、设备等,客户需要的并非是产品美,因此要以介绍其耐用、牢固、价格合理,良好的售后服务来吸引客户。

## 3. 推销信的结构

写好推销信并非易事,下面介绍几种常用的方法:

(1) 装饰信面 a. 选用优质信纸,以显示出郑重其事,尊重本公司,尊重本产品,犹如尊重自己一般。b. 信头配上司标或图案。国内很多合资、独资企业已注意选用优质信纸并配上烫金信头和司标或图案,使人见信如见公司,肃然起敬。c. 删去泛泛的称呼等,用醒目的标题取而代之,如产品的广告语。d. 还可用小玩意来装饰信头,诸如美观的别针、戳记、橡皮泥、胶片、丝绸带,把它们粘贴在信纸上,以此引起客户兴趣和好奇。

(2) 信的起首语要能吸引人 对推销信的起首语唯一的要求就是吸引读信人,而这一点不易做到。这就要求撰写人富有想象力,具有创作力。最能引起读信人兴趣的技巧之一不外乎使用陈述句或提问题。对采取激情策略推销产品的信,往往要求词语的选用富有诗意,勾起读信人的幻想。

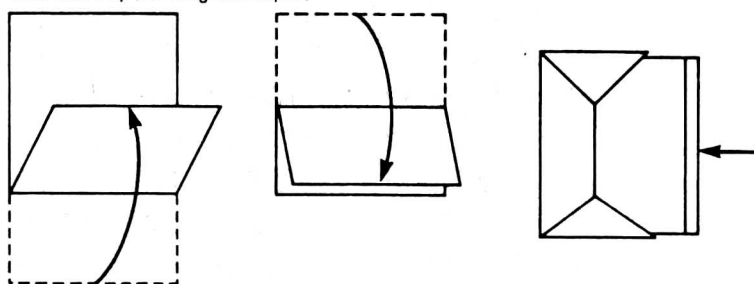
需要提醒的是,推销信的起首语既要具有吸引力又要尽可能简炼。冗长的句子只会使读信人厌烦。

(3) 提供推销的辅助宣传资料 如果你采用激情策略推销产品,那么,信从一开始就要定下这种激情的格调;如果你采用理性策略推销产品,那么,让读信人从信中感到你的产品比同类产品具有竞争力。无论采用哪种策略推销产品,都需附寄一些产品说明书、小册子等宣传资料。一张图片胜于百字解释,但要求图片色彩鲜艳,数字准确无误。

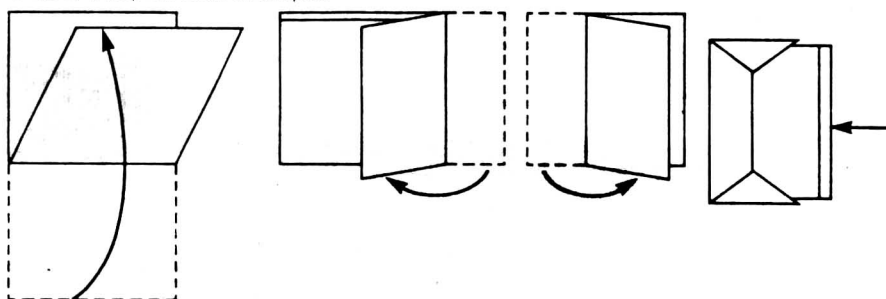
(4) 强调他人利益为重 推销信写得成功与否也取决于信是否以他人利益为重。换句话说,撰写人写信时需从读信人的角度看问题,设身处地为对方着想。为达到这一目的,在起草时,撰写人就需反复问自己:“如果我收到这封信后会怎样想?”另外,为读信人着想,折叠信应根据信纸、信封的大小来定,一般分为两种方法:一是两折法,一是三折法,如图。

### Two Ways of Folding and Inserting Letters (See text descriptions for dimensions)

Two-fold way (for long envelopes)



Three-fold way (for short envelopes)



无论哪种折法,第一折后,两对折纸需错开,因为对齐折叠不利读信人打开信。另外,信不可多折,折印太多影响美观。

(5) 敦促读信人行动 推销信的结束语一定要有号召力,敦促读信人付诸行动。既能使读信人感到你的诚意,愿把优惠条件首先给他,又能使读信人以成为你产品的第一买主而自豪。

随着国内改革开放的深入,经济蓬勃发展,市场活跃,我国与世界各国的贸易往来必将越来越多,这就要求我们进一步提高素质,写好商业函件以适应客观实际的需要。