

毅冰等众多外贸专业人士  
领衔推荐



# 左手外贸

TRADING EMAIL TEMPLATE ANALYSIS

朱子斌 著

# 右手英语

22年外贸老手，  
实录外贸成交秘诀

手把手助你成为外贸牛人

告诉你方法和策略，大量邮件范本和实例  
帮你打造立体买家思维

传授地道的商务英语，  
提示你陷阱和套路



# 左手外贸

TRADING EMAIL TEMPLATE ANALYSIS

朱子斌 著

# 右手英语



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

左手外贸右手英语 / 朱子斌著. —北京: 机械工业出版社, 2018.7

ISBN 978-7-111-60448-8

I. 左… II. 朱… III. 对外贸易 - 英语 IV. F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 147543 号

这不是一本教你英语的书。本书教的,是怎样用英语去做国际贸易。作者自毕业起迄今 20 年的时间内,一直都在中国制造贸易行业做销售或采购工作,对贸易有十分深的见解。本书结合他在 500 强企业工作期间,以及他和朋友经历过的实际案例,讲述在外贸思维与英语思维碰撞下,如何成为一个出色的外贸高手。

“价格、分销、品质、报价、交货期”,是每一个外贸人都要面对的重要事项,本书从正确的、错误的、常规的、高效的等不同维度,详细剖析怎么做才能顺利达成交易。作者还特别介绍了如何跟客户搞好关系,怎样写好文案。在最后,还有你一定会非常喜欢的模板和工具,略作修改就可立即在实务中应用(读者购书且在朋友圈晒书后,加微信号 lsmeihua 领取)。

## 左手外贸右手英语

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 刘新艳

责任校对: 殷虹

印刷: 北京诚信伟业印刷有限公司

版次: 2018 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 170mm × 230mm 1/16

印张: 11

书号: ISBN 978-7-111-60448-8

定价: 45.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

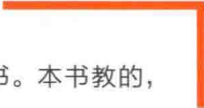
购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东



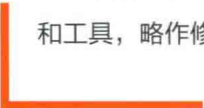
这不是一本教你英语的书。本书教的，是怎样用英语去做国际贸易，站在买家角度考虑问题。

作者自毕业起迄今 20 年的时间内，一直都在中国制造贸易行业做销售或采购工作，对贸易有着十分深的见解。

本书结合他在 500 强企业工作期间，以及他和朋友经历过的实际案例，讲述在外贸思维与英语思维碰撞下，如何成为一个出色的外贸高手。

“价格、分销、品质、报价、交货期”，是每一个外贸人都要面对的重要事项，本书从正确的、错误的、常规的、高效的等不同维度，详细剖析怎么做才能顺利达成交易。作者还特别地介绍了如何跟客户搞好关系，怎样写好文案。

在最后，还有你一定会非常喜欢的模板和工具，略作修改就可立即在实务中应用！



HZBOOKS | Economics Finance Business & Management

华章经管



## 前言

这不是一本教你英语的书。我教的，是怎样用英语去做国际贸易。

事实上，要做好外贸，你要学的绝对不只是英语。试想想，要是英语是外贸中最重要的一环，那么那些在中国的老外为什么还在做英语外教，应该都跑去做外贸了吧。

从1999年毕业起至成书的18年间，我一直在中国制造外贸行业工作，而且绝大部分岗位都是采购。这些年来，我收到了大量“开发信”，也经手了很多因沟通不畅而坏了事的订单。身为买方的我深深体会到问题的核心远远不只是没有用好英语，而是背后的商业思维问题。当出现一个重大的质量问题，你在××英语培训机构学的那些短句，那些你天天打卡背的单词，有多少真的能帮上你？

我国为出口大国、世界工厂，可惜却没有系统的外贸英语教育。学校教的是基础英语，市面上的培训机构教的是职场英语。零零散

散的有个别人士提供了一些外贸专用英语的参考，然而也是杯水车薪，聊胜于无。20岁出头的外贸员面对经验老到的“中国通”老外买家，在买卖关系、人生经验强弱分明的情况下，如果连有效的英语沟通都做不到，那只能在国际贸易中扮演最底层的劳力或搬运工的角色，干最苦的活，赚最少的钱。

商务英语 (business English), 顾名思义, 是先商务 (business), 后英语 (English)。在本书中, 你会看到一个跟你目前所学完全不同的贸易和英语的思维系统, 你会看到一个世界制造业 500 强出身的人怎样运用语言达到商业目的。我特别希望本书能让读者看清楚学习英语的本质, 不要盲目浪费时间和金钱学一些跟你的目标无关的知识。文法不好、单词不够, 都不是你做不好外贸的原因。

《左手外贸右手英语》(原称《本叔的商业英语》) 从 2016 年年年初开始, 在微博、阿里外贸圈等平台连载, 好评如潮。承蒙机械工业出版社华章分社支持, 30 篇的内容终能成书。感谢一直以来“外贸 G 友团”几位好兄弟的支持, 感谢毅冰老师的穿针引线, 同时感谢几位热心的读者协助粗心大意的我完成校对工作。最后, 必须感谢我太太的支持, 照顾好我和女儿, 让我能在很多个晚上专心写作。

P.S. 如果你需要书中部分邮件内容的电子文档, 请购书且在微信朋友圈晒书后, 加微信号 lsmeihua 领取。



## 作者简介

朱子斌

笔名本叔，先后在 3M、百得、欧宇航集团等欧美大型企业从事采购工作，负责亚太区采购与策略合作事务，对供应链与运营等专业非常熟悉。

2014 年开始创业，成立恋色婚庆巧克力，开创小众品类创业成功案例；同时活跃于外贸界，站在买方的角度分享外贸经验。先后开设“本叔的商业英语”和“Ben's Business & English BBE”专栏，被数万网友评为“the most 接地气”。



# 目录

前言

## 第1章 价格 / 1

如何应对客户索要的促销价格 / 3

You are too expensive 怎么破解 / 8

我已经尽了最大努力 / 12

Price, or pricing / 18

除了钱你们就不能聊些别的吗 / 22

因为原材料涨价我也要涨了，该怎么写 / 29

有没有遇到过客户拿着几年前的报价单来跟你下单 / 34

## 第2章 分销 / 40

如何应对包销 / 41

总有老外想与我合作 / 47

### 第3章 品质 / 57

客户由于质量问题不付款怎么办(1) / 58

客户由于质量问题不付款怎么办(2) / 62

质量投诉该如何处理 / 66

八年级英语为什么写不出好 BE / 71

### 第4章 报价 / 76

这是真客户吗 / 77

如何解释报价 / 83

DDU 怎么谈才好 / 90

### 第5章 交货期 / 98

厦门刮台风, 不可抵抗与只懂说不的客户 / 99

如何对待指鹿为马的客户 / 105

### 第6章 关系 / 113

客户想把你的产品美照借为己用怎么办 / 115

客户终于发现我一直在坑他, 怎么破解 / 121

侵权? 我打劫你家其实也挺辛苦的 / 128

本叔不会写开发信, 但“再开发信”

还是可以说一说的 / 133

关于飞单这件事, 我是如何

脸也不红地跟老外解释的 / 137

新年第一单，不拿白不拿 / 142

## 第7章 文案 / 146

网站上的“关于我们”怎么写 / 147

如何给国营老企业写出爆款英文文案 / 152

网站文案如何写 / 155

## 第8章 工具 / 159

看厂报告之总结 / 160

邮件之外的 BE：简报的思路 / 165

---

REALLY GOOD NEWS  
YOU WANT TO EXPAND YOUR MARKET

## 第1章 价 格

礼貌、四平八稳、没感情、没套近乎，这是典型的中文英文！

人家都把整盘大计告诉你了，你怎么还不夸夸客户想法多、真聪明？

商务英语 (business English, BE) 中探讨频率最高的话题, 到目前为止, 恐怕还是买卖双方价格上的拉锯。有时, 我会被大家的认真和天真所触动。想象一下: 一个老外只要群发 10 个询盘, 然后对每一个供应商都回复一句 “you are too expensive”, 你就随即感谢他的 “kind reply”, 并且立马傻傻地给他减价 10%。结果过了一个星期老外还没有回复, 你便又开始怀疑是不是价格还是太高, 于是又去问对方有没有什么能为他效劳的?

这个问题怎么破解? 我的唯一答案是: 差异化, 让价格帮你找到你真正的客户。要是你只想做一个国际搬运工, 别人怎么卖你就怎么卖的话, 说实话, 本书帮不了你太多。

应对新客户和那些因为觉得你的报价太高就连样板都不想看的客户, 我认为还是有些套路可言的。套一套目标价 (直接问! 没什么不好意思的, 最多就是对方不回复你而已), 打开天窗说亮话。“不是不能减价, 看你的量啊”, 这个基本套路, 第 1 章第一部分是极好的例子。我也看到不少网友直接拿它当作模版套用。值得注意的是, 问目标价是可以的, 但不要去问对方的目标利润。虽说你大概也能推算出来, 但这是不礼貌的。这一点可参考第 1 章第四部分。

文化差异带来的影响比你想象中来得深远。很多在我们的社会中看似善意的事, 有可能在老外眼中是难以置信甚至难以理解的。举个例子, 有些人爱说 “我提成也不要了就想跟你合作”。西方资本主义价值观中的一个思想就是 “利己心”, 没利的事谁做呀。另一个常见的例子, “我跟老板聊了一下, 我们给你打个八折吧” ……请问你是在市场卖菜吗?

在20世纪90年代的深圳罗湖商业城吗？B2B（business to business）、OEM（original equipment manufacture）的报价都应该是有根有据、有公式的，而不是可以随意一减再减的。减价，也最好附上一个合理的理由。

第1章第三部分是我在2016年奥运会时写的，在用词的解释上，这部分也相当多，参考性也很强。

要是杀价杀得眼红，双方在价格上僵持不下，另一个上好的策略是不要只谈价格，尽量找出你和对手的区别，善加利用，扬长避短就对了。除了价格之外，难道你们之间就没什么别的可谈了吗？第1章第五部分提供了一个好例子。

其实围绕价格的话题还有很多，比如价格谈判中有哪些值得注意的细节。价格谈判也是大家非常关注的点，接下来会给大家提供更多这方面的案例做参考。

## 如何应对客户索要的促销价格

这是一个关于卖家跟客户合作做促销的例子。记得当年我的恩师曾说过一句话：在企业内，采购的力量来自供应商。除了日常的常规供货角色，供应商还是一个很好的资源，只是看你会不会利用。

这篇BE中的老外就很聪明，因为他懂得与供应商合作，一起去促销。按照一般老板的OEM思维，你跟我买货了，你在你的市场里爱怎么玩就怎么玩，与我没有关系。可是在这些时刻，客户都会突

然变身为你的长期伙伴，然后展露他纯真的笑容跟你要减价要钱：“你好我好大家好啊！”

的确，促销是一件双赢的事，它很有可能为你带来更多的订单。拉拢供应商一块去承担风险确实是个好想法。下文是一封老外的邮件，大家可以学习一下对方是怎样说服供应商一起承担风险的。

I need a rock bottom price<sup>1</sup> for 500 pairs of × × samples so I can use them for a direct mail advertisement. I will mail only the R or the L with a coupon to order the other one and more.<sup>2</sup> If it works, I will continue the campaign across the US and order more of these samples.

They do not need any package - lose in one box is fine. They will need the new glue strips and the logo. I don't care about the color of × × you use, as long as the only change in × × used is the color.

Can you partner with us on this promotion and give us a sample price of \$ × × per pair and we will pay the shipping for the single box.<sup>3</sup>

So in the future if we order samples, we can order a case of 500 each time at × ×

1. “rock” 的表面意思是很硬的，修饰“bottom price”，用来表示最低价。

2. 这招挺不错，一双鞋只寄一只，顾客试用了感觉良好再买另一只。

3. “partner with us”，你们都要成为我们的伙伴了。要人家减价的时候总是表现得那么的亲切。

each and you can pick the × × color. This promotion will ask the lady to take the × × challenge. Try it in one shoe...then we will give them a coupon to buy one at regular price and get the other sample L or R one free.

If it works we can pick up many clients and reorder more regular packages with you, but I need a partner<sup>1</sup> to help me lower the price for promotion. In US a mail promotion is usually 2% return, so we would take a chance to lose money on the first one.

If this is agreeable, I'm ready to pay the invoice.

然后是网友的回信。

Hello, × ×:

It is a really good news you want to expand your market. As you know we always support with your team.<sup>2</sup>

But for this time base on two points we cannot do this way:

I . MOQ issue, even no color limited, but every color we have MOQ when we purchase raw materials.<sup>3</sup> We have no raw materials in

1. 客户其实挺有诚意，开口闭口“partner”，他敢让你免费送他一批样板一起把市场做大。

2. 礼貌、四平八稳、没感情、没套近乎，这是典型的中式英文！人家都把全盘大计告诉你了，你怎么还不夸夸客户想法多、真聪明？

3. 这一句可改为：MOQ issue: When we purchased raw material we have MOQ limitation by color.



stock.

II. Price issue, upon 500 pairs USD × × it is hard for us keep profit balance.<sup>1</sup>

But we have solution, we still have your color materials in our factory, we can produce 500 pairs use your materials.

Price we can make an discount for × × % without package.

If you have any comment pls let me know.

参考范文如下。

Hi × ×,

Look like you have an innovative marketing campaign, I am interested in knowing how you came up with this idea?<sup>2</sup> As your supplier we certainly would work out a solid plan.<sup>3</sup>

Looking into the details I am afraid<sup>4</sup> there are 2 points that we might need to come over.

I. MOQ: When we purchase from the factory they request an order with MOQ by color. Put it simple, one color, one MOQ.

II. Target price: That is gonna be a very

1. 这样写也可以，不过直言是因为自己赚不够真的好吗？看你跟客户的关系了，这不一定是坏事。

2. 夸！人都喜欢被夸奖，这是个心理学。再者，要是他真的跟你透露他的计划详情，这对你了解当地市场会有很大帮助。

3. “solid plan”可译为实际的计划。

4. 此处“afraid”不是真的怕，这是英文一个普通的用法，译作“恐怕”最适合。