
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，这是典型的中式英文！

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？

2 左手外贸右手英语

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不可思议甚至难以理解的。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，一起去做促销。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

4 左手外贸右手英语

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 price¹ 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.² 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.³

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 partner¹ 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.

然后是网友的回应。

Hello, × ×:

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

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.³ 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.

6 左手外贸右手英语

stock.

II. Price issue, upon 500 pairs USD $\times \times$
it is hard for us keep profit balance.¹

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 $\times \times$ %
without package.

If you have any comment pls let me
know.

参考范文如下。

Hi $\times \times$,

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

Looking into the details I am afraid⁴ 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。

challenging¹ target price to hit. Are you open for ideas about cutting the cost? For example, changing certain parts of the products...²

Good news is that we have some of your existing colors in stock and we could be flexible with those.

If you would like to go without packaging I am able to offer you an additional $\times \times$ % discount.³

YES we are ready to receive your order. Let's keep the ball rolling.

Regards,

Ben

1. “challenging”在这里表示很有挑战性的，暗示事情很难，你不要抱太大期望。
2. 这里在暗示另一件事，单纯的减价是不可行的，你一定要改一些东西让我的成本降下来，大家聊聊。
3. 注意减价百分比的设置，不要过高也不要过低。

本部分建议掌握的 BE 金句

1. work out a solid plan 制订一个翔实的计划
2. (Price) is very challenging /difficult. 表示价格难以达到对方期许。
3. Are you open for ideas about ... 你是否愿意考虑（做某事）……
（用于引导对方选择）
4. Let's keep the ball rolling. = Let's move on further.

You are too expensive 怎么破解

下面这个例子是阿里外贸圈的一个网友提供的。他的情况比较典型，他通过开发信找到客户，但客户说价格高，连样板都不想看就先来杀价。下文是来信的内容，删去商业机密信息，其他的原汁原味附上。

本叔，您好：

看了您发表在外贸圈的文章，我很受益，我是一个外贸新人，有一个关于样品和大货的价格谈不拢的客户，希望您帮我分析一下。

那位客户是我在阿里上认识的新客户，我们联系了一周，确定是买家。

我给客户发了 CIF 价格之后他没有回复，然后我说寄样品给他，他直接给了我地址，但是我说样品收费，结果他说我的大货价格贵，没必要买样品测试，就发过来下面这封邮件。

Hi J,

Your single price is out the budget, it is not worth purchasing the price. I am looking for ABS at \$6.00 per kg landed in AAA (maybe \$7.00). Your price is too high. It will be a waste to purchase your sample at \$13.00.

你们为什么不觉得奇怪，这个 \$6 是怎么来的呢？是客户编的，还是他用什么公式计算出来的？又或者是他从你的同行的报价得来的？本叔以 15 年的采购经验大声告诉你，这个所谓目标价有八成可能只是他随口说的！

Thank you.

Regards

夜里收到邮件我想了想还是回复吧，不然因为时差就会隔一天，隔夜联系感觉就不那么热乎了，可是我又觉得我的回复会让客户离我更远。

请本叔帮忙优化一下措辞。其实，我想表达的是市场上有价格便宜，但肯定不是好货，只要有量，价格是可以谈的。以下是我的回复。

Hi × ×,

Thanks for your kind reply.

其实我一直想说，人家就是来问个价，这有什么好“kind”的？就像打招呼，开篇就“dear”，有什么好“dear”的呀？

We do not doubt that you can got offer price at \$7 or less CIF AAA from Chinese market.

We can also manufacture cheap cost product, however, it is unavoidably that printout success chance will go down and more after sales service request will come out. Which cost more time and not good for long-time cooperation.

这里我猜你是想说品质。

For final price, if you are satisfied with testing result and for following quantity price of 100, 500, 2000, 5000, I can ask a bottom price from my boss for you.

原来你报的不是底价，你还有很多空间，你在等我压价。我衷

心地告诉你，一个专业的采购员看到你这个“bottom price”就会有我以上的反应了。

By the way, does your target price \$6 (or \$7) for every shipment no matter if the quantity 100, 500, 2000, or 5000 kg?

商业世界里，99%的价格都是跟数量挂钩的。

One of our regular customers from Australia choose us to be their filament supplier after one week China factory visiting. Welcome to visit us if you have time.

我想赞一下这段。客户参考（customer reference）用得不错，不过火候稍过，说得有点太神了。要知道看厂只是整个购买决策过程的一部分而已。

Thank you and best regards.

J

参考范文如下。

Hi,

Thanks for having a chance to review our quotation. The target price \$6 seems challenging for us. May I know how do you come up with this target? I am very interested in knowing the magic behind and I would like to reasonably adjust it and try to match it.

We've seen products with unbelievably low price in local Chinese market, but I am not

一定要问！他可能真的有公式，这也是一个学习人家怎样做成本核算的好机会。反过来，如果这个目标价他是瞎掰的，有可能他就不再坚持。将心比心地想一想，“reasonably adjust”也表示我们的报价是有合理弹性空间的，而且我们是有诚意的。

sure we are talking in the same line. I believe you would agree that functionality, quality and after-sale services are key to success in our industry. We all know that a low price on the quotation could turn out to be never-ending trouble (and carrying cost, of course) in the future.¹

Having said that, it is always our aim² to provide our customer with unparalleled quality product at affordable cost. What I would suggest is that let us review your annual product demands and come up with a price-volume mix for your reference. Communication is always the key to better support our customer.³

For your reference, YYY in your regional market has been our customer since long and it seems that Aussie⁴ is quite satisfied with our product. Selling our product is proved to be profitable and reliable. I would be happy to tell you more about our activity in your market if you are interested.⁵

Let's keep the ball rolling.

Regards,

Ben

1. “I believe you would agree that...” “We all know that...” 这两个固定句式有“共情”的作用，目的是套近乎，用来表达我们的看法一致，同时也客气地暗示了“老外你难道不懂这个道理吗”。

2. 也可以用 we intended。

3. 看看我们如何高雅地表达“多买多优惠”，并且这里要懂得不忘自我宣传一下。

4. 假设是澳大利亚市场。

5. 这段话是全篇的画龙点睛之处，目的是激发老外和你进一步对话的欲望。老外一定有兴趣知道在他的市场上竞争对手的产品原来也是跟你买的，这表明你一定很懂对手的市场，也了解一些当地的法规。如此一来，谈下订单的机会又大了不少。

不过，话虽如此，还是不要太过迷信一封电邮就能改变世界。最后能不能成功斩获订单，靠的绝不只是几个英文字。

本部分建议掌握的 BE 金句

1. May I know how do you come up with... I am interested in knowing the magic behind. 巧妙设问，探寻真相。
2. I believe you would agree that.../ We all know that... 表达共情，引导客户赞同我方看法。
3. A low price on the quotation could turn out to be never-ending trouble in the future. 报价单上显示的低价反而可能在将来意味着不少麻烦。

我已经尽了最大努力

这一部分我挑了一篇典型的中式英文。所谓的中式英文，是大家将花了无数时间死记硬背的英语单词，从小被英语老师纠正出来的语法，以及考试前夜挑灯夜战的各种应试笔记，综合起来机械地转换成一种带有明显汉语痕迹的英语。用中文思维写英文邮件，才是真真正正的硬伤。但好消息是，我们离开学校后要学的不是英国文学，不是莎士比亚。我们学英文是为了“用”，不是为了“炫”，你要懂的不是

英式红茶的种类，不是美国共和党和民主党的差别。要写出好的 BE，你要懂的是西方的商业习惯和商业思维。这样一来学习的范围就缩小了，是不是对学好 BE 的信心大了很多？

下面是一个例子。

有一个英国的客户，他的购买意向很高，当时他有 25 000 英镑预算，但是我们的报价需要用好的材料，降价后也还差 3500 多美元，所以僵持住了。接着英镑贬值，差得就更多了，所以我们想出另一个方案，并报价给他，但按当时的汇率，还是超出客户的预算 2000 多美元。

客户一直没有反应，经询问，客户表示很快会下单，但是仍然希望我们降价。我跟老板沟通，决定满足客户的预算（是按汇率换过来的美元价），如下邮件不知道说的是否合理，但是客户到目前为止还没有回复，我们虽然有互动，但是没有谈及此事……

想问问本叔的意见！

1.

Dear,

I know you were busy these days.

Are you watching Olympics games?

With one of very popular Internet slang, “I have used my core power to obtain the new discount”.

So I hope it could give you some help.

Thanks a lot! May I ask what's your opinion with the new prices?

看得出来你努力地想要表现出不经意地问老外：“你看价格

可以吗?” 既然老外问价时那么认真, 你又花了那么多时间报价, 其实客观来讲老外回一封邮件绝对是应该的。这时我们只要一句“how is the quotation”, 提醒一下就足够了。

Best regards

2.

Dear × ×,

Hope you all had a good weekend!

My Boss and sales manager had a meeting to discuss the YYY cases, also we talked about the aluminum material supplier to reduce the cost.

They agreed to give us 5% off on material within the next 10 days! It will be 3% off in total price. So we would like to give you this offer.

此处注意: 这样你的原料成本比例就暴露了。这不一定有关系, 但和你公开给客户看的那个比例要对得上, 不然就会被盘问。

In order to establish long term business relationship with you, my boss would like to show his greatest sincerity, he is willing to give up the only 5% profit.

我指的中文思维来了, 这里真的是在挑战国际惯例! 我很理解网友在国内可以在跟客户推杯换盏时说: “我那5个点不赚了, 都算你的好了, 谁让咱们是好哥们。你信我吧!” 然而, 文化不同, 老外听到的第一反应肯定是: “你骗谁啊? 没利润谁做啊?” 另外, “long term business relationship, greatest sincerely” 必须加上 “as your best friend in China”, 才能组成让老外调笑的三合一中式英语大招!

So there is new next 8% off for you totally. (This must be the lowest price this year we would offer.)

降低 8% 的成本是太高还是太低我不知道，行业各异，但有一点可以肯定的是，此文没有针对“客户是因汇率问题而来的成本痛点”做出反馈。你只是“跟老板开了个会”“跟供应商聊了聊物价”，然后，奇迹就出现了，8 个点马上就能下来。记住：所有降价都必须有合理的理由，否则后面就有你受的了。相关主题的延伸阅读物是本叔写的“VE 价值工程”一文。

We regard you as value as much, and please find the revised formal quotation as attached.

P.S. Because the supplier give us a time limited, so if you agree with new price, we are going to sign the material purchasing right now, and I will sent the PI for you soon.

这种“今天做特价，不买明天就没有了”真的不是 B2B 该有的思维，千万不要再这样写了！

Thanks and have good day!

Best regards,

J

以下是客户之前发来的邮件。单看内文，我认为连讲价都算不上，只是简单问问你还有什么可以做的吗，然后你轻轻松松就给出 8 个点的折扣，这会让客户产生“你还有多少骗了我”的想法。

3.

Hi J,

I'm sure we can do something. N, I'm sure will be in touch with you soon, like you we are all finding it hard this year, so anything you can discount would be great.

Kind regards

下面是最精彩的环节。单看老外这封邮件，这位网友实在不必急于降价。我在讲谈判时提过，沉默是高招。你看，这不就是最好的例子吗？对方若是再不说话，你是不是要再减 10%？以下是参考范文。

Hi,

I am glad we are back to track eventually. We've been awaiting your feedback for long. As a matter of fact, we put quite some efforts to keep our offer valid up to the challenge of the recent currency fluctuation. I will explain.¹

I am not sure we could offer you any further discount as you've got already our best offer.²

1. “我很高兴你终于回来了”，这句话带有轻微责怪的意味。我们还是该责怪他一下，不对吗？我们为他准备了这么多，他不在时我们仍然想尽办法帮他保持原价，他却走远了。记住，像一个人一样去聊天，像一个君子一样去问责，无可厚非。如果他有其他更好的选择，你说什么他都会走，懂吗？

2. “I am not sure”是非常好用的负面表达。这是所有美国人一听就懂的“no”这个词的客气版。

Be assured that the offer you've got is not something we will issue normally.¹ Yet, we understand the impact of the currency exchange rate could be a short term risk to you.² What we would like to suggest is that we adopt a price change mechanism.³ Put it simple, the rule is that when the exchange rate is not in your favor, you'll get compensated; when the rate comes back to normal level, we will revert to our original offer. The attached document further explains it in details.

I wish that idea could strengthen your fate in our business.⁴ Unfortunately, we have to attach a validity to this offer (as this is obviously our way to trigger the business launch) .⁵

I am available to talk with you online any time. Just give me a ring.

Regards,

Ben

1. “Be assured”的意思是：信我吧，没有骗你！

2. 强调“short term”的意思是：你不能用一个短期的风险来谈价格，大家都不傻，但我知道兄弟你也有难处，我们来想想办法。

3. 这是我常用的谈判手段。这里不详细说了，有机会在“假装在500强”系列里写一下。

4. 加强你对这个生意的信念。你不是在求他，而是在帮他成事，毕竟给你下单对他也是件好事。

5. 学问在这里！虽然我在上面提到，“今天做特价，不买明天就没有了”这个思维不好，可是我这里就用了。其实这个思路并非不可取，我在括号里特别补充的这句话想表达的意思是，要是你真的想用这个方法逼他早点下单，那么请你直接说。我们就是为了让你们早点下单，怎么样？有时，光明正大做个小人也是一种手段。

本部分建议掌握的 BE 金句

1. back to track 重回正轨 / 重回谈判桌
2. I am not sure that... 我不确定……
3. a price change mechanism 价格调整机制

Price, or pricing

这一部分比较轻松，也是属于“you are too expensive”系列，是大家最感兴趣的话题。我们就当作再一次复习吧。不过，这一篇有个值得注意的点。很多来稿网友反映出来的问题都是英文过关，但商业思维不行，但这位网友刚好相反，来稿逻辑不错，但英文表达不到位。网友原文如下。

我在和一个美国客户谈一款产品，我报了价格给他，他回复说产品贵暂时不考虑，邮件来回过程如下。

我：发了产品推广邮件给客户。

客户：询价……

我：询问客户的包装需求、数量。

客户：回复数量以及包装。

我：根据客户的数量做了详细报价给客户，并给了10%的折扣。

客户：说价格高。

我打算这样回复他：

1. 首先不否认客户觉得贵的意见，并且帮助他找出他觉得贵的原因。

2. 我想列出一般客户的产品价格构成，然后分析有哪些成本可以降低。

3. 我找了客户当地市场类似产品的价格进行对比，帮助客户分析怎样做才能在类似的产品中占据优势。

我在给客户分析他的产品价格构成时遇到了困难，我想表现得专业一些。

看到这里，我又忍不住想问一句，为什么动不动就打折？是因为数量，还是因为目标产品的规格？如果是这两个原因的话可以打折，但提醒大家千万不要在没有理由的情况下突然打折。

以下是网友的原文。

Dear A(又“dear”)，

Thank you for your honest and valued comment.¹

Well noted you think the pricing² is too high for you. You cannot get reasonable profit in your market with our quotations.

1. 人家就说你贵，没有什么 honest 不 honest 吧。也说不上这句错，但是不太适合。
2. 看下去，整篇都是用 pricing。大家知道 price 跟 pricing 的分别吗？

Never mind, let's find the reasons why the pricing we offered cannot have you make good profit.¹

As a good and reliable supplier, we not only sell the products to customers, but more important is to help customers to sell their products in their market and make profit. OK, let's see if there are something we also can do and help.² Andrew, do you know the rough pricing for such kind of product in your market and do you have a general idea about what pricing can help you to sell the product well in your market?³

As I think, Your Final Pricing = Supplier Pricing + Shipping Cost + Duties and Taxes + Labor Cost + Reasonable Profit.⁴

1. 我仿佛看到一个任性少女被抛弃后拨弄一下头发说“never mind”，用在这里也不太恰当。不仅是表达太口语化的原因，而且感觉好像是对方做错了什么似的。

2. 好，你说得对，但太露骨了，也很难卖。

3. 估计你是想问：你那边这东西大概卖多少钱？你觉得什么价位能让你赚得够？英文的“price”当然是价格，但“pricing”是指定价。在这个例子里两个词都对，但你们用的时候必须知道区别！

4. 查完人家底细后你打算怎样做？由于原文没写完，后文也就不得而知了。

我必须同意，网友这个回复的逻辑是对的。大部分客户，特别是第一次接触时都会说你的价格贵。不管你是不是贵，总之你就是“too

expensive”。你是什么反应？一上来就减个10%？认真你就输了！网友这个做法是对的，不否认贵，解释贵的原因，成本都是什么，可是英文太差了。我只能说，看是看得明白，但写得不专业。是不是可以过关？嗯，我想是的。能不能更好？大有改进空间！

参考范文如下。

Hi,

Thanks for your reply and your concern regarding our price is well understood. As an OEM service provider, our success strongly relies on our customer's profitability and therefore we are willing to leave this open for further discussion. Yet, please understand that our offer is based on the actual cost of the material quality we have used and we are happy to explain to you further.

上面几句就把原文要说的内容说清楚了。下面就不写了，因为没有原文所以没法修改。不过，我不打算去问客户“要赚多少钱才够”这样一个太深入又可能让人感觉无礼（特别是在大家不熟的情况下）的问题。此等问题不是不能问客户，但前提必须是对方是你相当熟悉的合作伙伴。

本部分建议掌握的 BE 金句

1. Your concern regarding ×× is well understood.
2. We are willing to leave this open for discussion.

除了钱你们就不能聊些别的吗

这一部分中又是一篇“you are too expensive”类的文章。这种例子层出不穷，回应的手段却有一些套路可以应用。多看案例，越看你就会越精明。看完本书后好好总结，相信今后再遇到这类问题你就可以迎刃而解。

希望网友能够重视拼写问题。这个例子简单来说是老外说形式发票（proforma invoice, PI）的价格太高了，自己接受不了。网友用市场买菜那一套去还价，但比较可取的是，网友不是一上来就打个八折，而是坚决地否定了客户的减价要求，例子如下。

本叔，您好：

您的BE的一些表达其实不仅可以在一个案例中应用，而且可以灵活应用于其他背景中，真的可以体现一个业务员的说话水平。

下面是客户跟我在价格上纠结的一个例子。我报5%折扣梯度价格给客户，自己觉得已经写得很清楚了，但客户故意歪曲理解。我报样机价，然后根据数量逐步打折出一个阶梯价格，如下：

Sample

2 ~ 5 PCS	5% discount on sample
6 ~ 50 PCS	10% discount on sample
estimate shipping cost per PCS	
99 USD/PCS	94.05 USD /PCS

89.10 USD /PCS

25 USD /PCS

客户回复的邮件如下。

Hello Mike,

I think I didn't understand your quotation, it is very different to the proforma invoice.

网友：我 PI 上的价格和报价是一样的，但是他非要截图给我说 PI 的应该是下面这样的。

I understood that the price for the sample would be $89.10 * 0.9 = 80.19$ USD.

网友：他还把报价截图给我看，是我的报价格式模板有问题，还是客户不会算数，或是客户故意的？紧接着，他还给我分析了一下我们这个行业其他企业的价格和知名度，我报的价格他承受不起，没利润，卖不了……

Equivalent to Item 210B. When we take your price and convert to R\$ including all import and local sales tax + margin we get $R\$ \times \times$.

The conclusion is that we can't pay for this.

In order to compete with the same sales conditions, our volume price would need to be $\times \times$ USD.

网友：无论客户是不是故意的，我本着价格不能动的原则来解释，后面又说成本降不下来不能降价。以下是我的回复，麻烦您给优化一下。

As we discussed in the email, you are distributor in Brazil markets. So I didn't quote you the retail price,¹ please check: 540 USD is distributor sample price, then 2-5 pcs have a 5% off, 94.05 USD/pcs. 6-50 pcs have 10% off, 89.10 USD/unit, order above 6 pcs one time, there is 10% off, so the unit price will be 89.10 USD/unit.²

I totally understand your markets. High custom duties, high shipping cost, even over the value of some products.³ We are factory, so we could provide you near machine cost step quotation.⁴

Right now, it is very tough for our factory, because we are factory, so many factory break down every month, every day for staff and

1. 有点离题了吧？人家在扯自己的利润不够，你却在扯没向他报零售价……“鸡同鸭讲”。

2. 我都看不下去了。有一个原则希望大家记住：当表达数据时，不要用BE。你需要的既不是华丽的英文，也不是简洁的英文。此时你需要的是表格！一个表格可以说明的事，不要用文字。如果真的不行，那就用两个表格。

3. 表达同理心，我理解你的苦处，这里赞一个！

4. 什么？near machine cost step quotation？我把每个词分开来译也没搞明白，我猜这是在说贴近生产成本吧，不过要表达这个说法，的确没有一个直接的字眼。

operating cost reason.

这一段网友是在叫苦。是啊，天天有工厂倒闭，天天有老板跳楼……但我不知道为什么要说这些，是为了解释上文的“为什么我能以贴近成本的便宜价位出售”吗？我希望不是，要不然就真的太可怜了。买两台设备就能打折，就能把底价报给客户……你让老外看了怎么想，这难道是传说中的以退为进策略？

We can give a lower price with this machine, use other “problem” spare parts assemble. But it is not our style, not conform our “quality is culture”. Also, otherwise will be strongly effected by bad reputation.

这一段也很好玩。当年只要我一说贵，供应商（特别是香港和台湾地区，大陆的供应商会跳过这段废话，直接问目标价……）就会来一段以下说词：你要便宜的可以啊，我用料差点就行了。可是我们不会啊，为什么？因为我们跟人家不同啊，只有我们的是好东西啊，我没骗你，全世界都是坏人……当年，年少的我就是这样培养出对供应商的耐心的。是的，一分钱一分货绝对在理，但这一句很容易给人以上我说的那种感觉，你是不是高质量，客户心里自有数。

Purchasing season is coming, you are a wise boss. This machine model is our popular and featured products. So the machines (in stock and testing well) will be reserved very soon. Certainly, we can produce more, but the machine need to be tested about 7 ~ 14 days. it might be delay with your board.

这一小段反而不错。虽然用字不是特别好，却说出了：快点买，你需要入货，我有现货啊！这个号召行动（call for action）会有效果，BE 不需要优美的字，这样也就过关了。

Any requirements or doubt, don't hesitate to email.

Looking forward to your reply soon.

我觉得网友回复的这封邮件的中间部分先拿工厂说成本，后又拿产品说成本，有点乱，结尾也有点偏题。

作者的批评有以下几点。

1. 给不打折点个赞。不要一上来就给折扣，B2C 里意思一下减个零头是很常用的市井议价策略，但在 B2B 里就不要用这一套了。

2. 大方向对了，细节不好。写 BE 应该先把 B 理清，我感觉网友当时思想有点混乱……

3. 谈判方式太市井。我本想说有点中式，但其实更像那些江湖卖茶、卖保健品的感觉，都是那些“我用好料我怕谁”“市道很差，你救救我吧，好人一生平安”的套路。不是说一定没用，只是我不会用而已。

纵观网友的布局，双方谈来谈去都还是在价钱这一个点上用力。你报阶梯价说的是价钱，他跟你扯没利润说的也是价钱。难道除了钱，你们之间已经没有火花了吗？据我所知，网友卖的产品是一种正在急速饱和的小型机器，行业产品的设计不太动脑，产品同质化开始严重。

就谈判技巧而言，既然价格不想退让，那就不要纠缠在这个点上，应该另开战线。

参考范文如下。

Hi,

Hope things go well with you.

I've discussed with my team regarding your target price, and you told me that you are comparing our product to your market competitor brand which we know quite well. They are supplied by another factory we know in China, and we are even from the same town. I have to say, we know their product inside out, and indeed we are not really competitive if price is your ONLY concern. In one word, their products are positioned as household toy while ours are tailored for professional sectors.

When you look closer to the features of the product, you can easily find out the differences:

I. Longer product life - Our warranty is 3 years while they offer max 1 year. We start to see their performance going down after $\times \times$ times of operation.

II. Casting material - Try it yourself. Plastic VS steel.

III. Software - They accept only one input

这是整个策略的重点：不要在互不相让的价钱上纠缠不清，明智的做法是另开战线跟他扯一扯其他的，例如功能。在开始洽谈的阶段我不赞成扯品质，因为这不是客户很直观就能明白的。这就正如 Luxor 从来不扯巧克力的口味一样。我们侧重的是颜值，功能跟颜值都是很直观的。

file type while we support a range of different inputting files. We invest quite some resources to develop a user-friendly SW.

IV. Size - Our machine can make models 2 times of their max - size. A key significant difference in our market.

So, although we are all called “3D printing machine”, the application range defines¹ the cost and hence the selling price. Of course, if you are looking for toy, they could be a better option.²

However, if you are not targeting that highly price-sensitive market, our machine could reward you with much better profit.³ We pride ourselves with our technology. Not too many companies in this industry could be considered as real a competitor of us.⁴

“Back to school” season is coming in Sept and education sector will start their purchasing plan soon.⁵ You will be able to hit this wave if you make your decision soon enough. Many of our customers have already placed order last month. I am looking forward to hearing from you.

以上是我编的，业内人士别认真，我只是为了举例。

1. “define”是个实用的字。

2. 这是个险招。万一人家真的想买玩具呢？若真是这样也罢，不是你的，永远都不属于你。

3. 此处的潜台词是：“你就去跟人家斗价呗！你去呀，怎么不去呀？”

4. 要不要这样说，看你的底气了……

5. 此处的潜台词是：“连怎样做生意我都教你了。机不可失，我们聪明的客户都已经下单了，你却还在跟我扯那一块几毛钱。”

Regards,
Ben

本部分建议掌握的 BE 金句

1. If you are not targeting highly price-sensitive market, our product could reward you with much better profit.
2. We pride ourselves with...

因为原材料涨价我也要涨了，该怎么写

朋友圈的外贸人都在感叹原材料越来越贵，而此时我却要来一个主动加价的例子。回想一下，过去大部分的 BE 好像都是被动的——老外来一封信，我们回一封信，见招拆招，这次我们主动点。你的原材料供应商加价时都是很主动的，你有什么理由不主动？

我访问了一下受原材料价格上涨影响的外贸人，他们大致都说是行业供求在整固中，很多金属和物料都供不应求了。要是这是一个事实，那么这个问题就不会是一个短期的问题，而是中长期的，所谓结构性的问题，那就更需要转嫁给客户了。

有人会问：全行业都知道原材料贵了，我还用说什么理由吗？这是个心态问题，就算客户心知肚明，供应商还是有责任把事情的全局

表达清楚。你比客户更了解供应链的任何改变，也有责任评估改变给客户带来的影响，把影响减至最低。

本叔在这里为大家科普一下，加插一些关于成本浮动的知识。一般来说，原材料和外汇是两个最常见的理由，而这两者之间，大概又有一定的关系，最直接的是，在沙特和其他产油国没有人为增产的情况下，美元向下，石油向上，你的原材料就会涨价（塑料的原材料是石油，至于五金，我也无法理解，但很多时候都是一起升的）。美元向下，相对来说人民币就会向上，你的成本也就高了（毕竟你的老板不是给你发美元而是人民币）。材料贵了，人力成本又高了，那么美元向下对外贸是个大打击——当你用美元报价，收老外美元的时候。

美元为什么会跌？这是一个十分人为的操作（对，一直指控中国操纵人民币的美国，自己有一个叫联储局的组织，它其中一项工作是决定美元走向）。2008年金融危机后，美元靠大规模减息降美元资产（更重要的是负债……），不过这是BE，不是经济学课，就不说太多了。

除了货币相关的成本浮动，另一种原因是供求问题。十几年前人人都说工厂好做，订单多到接不过来。然后，这些低增值的OEM加工工厂就如雨后春笋一样冒出来。在长三角和珠三角，几个工人跑出来，众筹一两台加工机器，这就开了一家工厂。再然后，工厂太多，供过于求。最后，一批批实力不够的工厂倒闭了，行业洗牌了（我们叫供应链整固）。留下来的工厂痛定思痛，大家就可能有意无意地有了默契，“赚不够，就不做了”。就这样一层堆一层，物料价格便高涨了。

怎么破解？这不是你我能破解的。要知道，特别是原材料，这些“剩者为王”的企业都是相当有实力的。如果只靠市场，有可能十年之后才能有幸看到转变。

好了，以上是给大家一个宏观的概念。我们现在回到 BE 的话题。以下是我编的例子。

Hi James,

Hope things are going well with you.

In the last few months we have been trying to manage the situation. Now it seems to be out of our control and we have to make this communication with you on the situation regarding the upward trend of material cost and our corresponding plan.¹

Material has been up by 15% and it is said to be a structural change-meaning: the upward trend is not going to cease in a short period of time.² Our supplier told us it is the raw material processor who has monopolized the supply chain that started the price-up, affecting all the industries related to plastic. We have checked with more than 3 suppliers and they all shared the same answer.³ We believe this is a situation we have no options

1. 开场白，说一下自己不是没想过解决问题（主观能动性到位），而是因为该问题实在不是我能控制的（客观不可抗）。

2. 15% 不是个小数目，而且还是一个中长期的趋势——先把事实的负面影响说在前头。要简单，抓要点！

3. 表明价格上涨的原因是对方核实过的，千真万确！

but to face.

We have investigated how to dilute¹ the impact on our customers and 2 suggestions have come out. Here it is:

I. As per our negotiation with the supplier, any order before end of Dec. could maintain the old price. Therefore, we suggest a one-time bulk (with pre-paid deposit) order from you to reduce the amount of affected qty. We suggest $\times \times$ PCS which matches your qty of last 6 months.²

II. We suggest you put forward an annual order forecast so that we could negotiate our consolidate demand with suppliers and try to combat with the increase. Volume is always the best way for a cost down.³

I strongly recommend we start to take action immediately. New quotation (as attached) will be effected by Jan with around 10% of increase. About 70%⁴ of our cost derives from the material and the impact is too heavy for us to suffer. We have no choices but to raise the price. I hope this is understandable to you.

1. “dilute”表示稀释。这是个物理学的名词，但在这里完美地借用来说明我方尽力帮客户把不良影响稀释一下。

2. 这个思路很重要。要是一上来你就告诉买家昨天下的单要加价了，99%的买家会不高兴。但你给出一个过渡期，买家还有时间准备，这才叫合作，这才叫服务。这样做你还能收到一张大单！

3. 这是一个好习惯——做预测，很多人没有做。你可以利用加价这个机会，让自己知道将来的订单有多少。

4. 这个要小心，千万不要前言不对后语。70%要确保一致性，而不是时而80%，时而60%。物料上涨15%，我才给你涨10%，企业良心了。另外千万记住，你

没有责任在当中承担任何的涨幅风险。这是你做 OEM 的权利，不要被老外一句“not fair”之类的废话骗了！

本部分建议掌握的 BE 金句（此文通篇都是精华）

1. Material has been up by 15% and it is said to be a structural change.
2. We have investigated how to dilute the impact on our customers and two suggestions have come out.
3. We believe this is a situation we have no options but to face.
4. Therefore, we suggest a one-time bulk (with pre-paid deposit) order from you to reduce the amount of affected qty.
5. We suggest you put forward an annual order forecast so that we could negotiate our consolidate demand with suppliers and try to combat with the increase.
6. Volume is always the best way for a cost down.
7. About 70% of our cost derives from the material and the impact is too heavy for us to suffer. We have no choices but to raise the price. I hope this is understandable to you.

有没有遇到过客户拿着几年前的报价单来跟你下单

你有没有遇到过客户拿着几年前的报价单来跟你下单？

你知不知道有多少报价单没有写“有效期”？有效期是很多报价单都漏掉的东西，就算没漏，也有不少是瞎写的，只有到出事时，才后悔没思考这个日期。

那么怎么定呢？这个问题就回到了“价格为什么会变”这个问题上。成本是影响价格的其中一个（但不是唯一的）因素。成本变动因素包括原材料、外汇汇率等。作为供应商，即使再笨你应该也不会报一个10年有效期的价钱吧？当然，行业不同，报价有效期也不一样。油价变动大，原材料商只会给你报一个很短（可能是几天）的有效期。作为中间商，你应该特别小心地跟工厂沟通有效期，不然你夹在中间，容易赔了夫人又折兵。

下面的例子就是这个问题。一年前旧的报价却被客户拿来压价，网友怀疑老外是否改了上面的数字。世界之大，无奇不有，这样的可能性是存在的。但不管他怎么弄，最后决定以什么价格卖给他的人，是你。你绝对可以一笑置之，何必生气。来，我们看看例子。

这个客户没有实质性的邮件文案，整个事件发生的时间有点长，我就长话短说了。

2015年的时候有个新客户来访，当时我的实习期还没有满，老板和我一起接待，客户是有备而来，当场买了样品，很低很低的价格。

格，这个价格是老板在接待洽谈的过程中给的，也是客户亲手把现金递给老板的。

在洽谈时，我拿了一份产品目录册给客户，客户选中三款产品，并在这三款产品旁边标注了价格，我自己也备份了一份。

但是客户回国后，测试样品没问题，要买大货，已是2016年，而且他们拍照给我看的当时的目录册上标记的价格，和我备份的不一样！

我没有问客户是不是故意改了，我说现在的价格有更新，价格也是有有效期的，会重新发一份新的报价给他。更重要的是老板和我说绝对不能再以之前的那个样品价格卖了，那个是完全没有利润的，新的报价比之前的高了很多。

客户就在 Skype 上发表了意见：这是去年你说的价格，怎么我买大货比买样货还贵呢？你这产品价格再怎么更新，价格要高这么多吗？当我不懂行啊。

然后我就给客户发了一封挑战性邮件。

Hello C,

Kindly find below words about price:

For items quote last year is the sample EXW price in CKD condition instead of finished one.

We never quote price below $\times \times$ USD in finished condition to customer from any countries.

简单一个“never”，斩钉截铁、清楚明确。这就是 BE 思维。

For item PSA, you can check the upgraded characteristics from

the picture. It worthy.

这里“characteristics”是不是该用“feature”？这一点我不完全肯定，要看升级了的是什么。如果你去查字典，两个字的字面意义很接近，但用法上又有一点区别。不过，这也是看你的客户是什么语系的。美国人和欧洲人对这些细微的差别会有一些不同的理解。这只是其中一个例子。另外，要表达物有所值，“It worthy”用法是不正确的，正确的搭配应该是“It is worthy of it”，但大部分欧美人都用“worth”这个词，“It is worth it”，这也是惯例吧。

We are lose money here on your request price, how can we provide quality printer with best service for you?

这句话的修辞可以更好，但现在也是一个合格的表达。“lose”改为“losing”。

Either the quote or PI have a valid date, right? That's why I requote here.

用得很奇怪，但还是知道你想说什么。

Don't you think we can not making profit from this price?

好了，你有点太激动了，要知道，冷静是有威慑力的。

We are one professional manufacturer, cost is clear to customer as listed.

We do not want negotiate on price much as we have pricing rule accordingly to customer's ability.

哇！过了！比本叔还霸气。“customer's ability”？是不是大客报贵点小客报便宜点？这一点我想你是错了。不过，“we do not want to negotiate on price”是一个可以用的句子，我见到不少老外

这样用，不会显得没礼貌。不卑不亢是一个不易把握的度，看到这里网友的言辞开始有点激进了。

As I was told that our product can solve some problem easily there, which means our equipment can save your cost to some extend.

这个好。我在前面说过不要在价格上纠缠，而是另开战线。这里就对了，“solve some problem easily”虽写得不在（some 是什么），但和“save your cost to some extend”一起就把那个价值写了出来。你可能会觉得这没什么大不了，全行业都一样。但你要明白，写出来跟不写出来，本身就是个很大的区别！

Personally, I will do all I can do to help you solve the price problem. Even not ask sales commissions of this order, and convert to discount to you.

这里写得不好。你有没有拿提成这回事跟买家没关系。老外看了以后的内心戏肯定是：“你是想我可怜你吗？”

How about it?

你想问什么？表述不清！

Anyway, we are looking forward creating a partnership and cooperation between A co. and B co. here.

Yours sincerely,

J

不知道客户有没有看邮件，但是他在 Skype 上找我了，现在我和客户的关系维持得还行，有新的产品我还会发给他们看。回头来看看，是不是因为这个文案太青涩了，客户都懒得回复？烦请本叔帮忙用地道的 BE 润色一下，感激不尽！

作者点评：原文有点太情绪化了，请相信，冷静是一种力量。

参考范文如下。

Hi,

Thanks for your “re-enquiry”. I hope everything is fine with you and thanks for the re-connection.¹

However, the price you indicated is not valid. That was a price of a modulus (Note: not a finished product) quoted 2 years ago, so the value of modulus is obviously not equivalent to that of finished product. We never offer finished goods at this price.²

As a matter of fact, the latest product has many upgraded features compared to the one you've seen. The improvement aims for higher operation efficiency which in turn will save your daily costs. Many of our customers appreciate the change and it is proven to be welcomed by the market. I am sure your investment is worth it.³

I have attached a table of comparison between the old and new version so you know what you are paying for.⁴ High frequency

1. 礼貌不要丢！

2. 清楚解释那只是个误会。至于是不是真的是误会，那就只有你知道了。

3. 其实，大部分机械供应商都应该重视这一点。你的客户购买设备不是用来玩的，而是把设备当作生财工具。工具的价值在于它的产出，这才是客户眼中的价值！

4. 正如我之前说过的，有很多时候BE不一定是良方。一个表格比一堆英文更清晰、更明白。

user will find aggressive cost reduction¹ by operating our new model machine. We also provide full after-sales service so be assured that you are well supported.²

Looking forward to work with you.

Regards,

Ben

1. “aggressive”不仅可以用在一个人的性格上，也可以用在节约成本这码事上，也可以说是开车的风格等。

2. 这不是所有对手都有的服务，所以我们值得提。但就算是全行业都有的服务，我们也得提。提与不提，本身就是个很大的区别。

后记：网友告诉我客户最终还是下单了。即使这样还是要注意客户是否在心里埋下了一粒种子，一有机会就换掉你。拿到订单后，我们一定要好好提供专业服务，这才是长治久安之策。

本部分建议掌握的 BE 金句

1. The improvement aims for ×× which in turn will save your daily costs.
2. I have attached a table of comparison between ×× and ×× so you know what you are paying for.