IL FOLLOW-UP DOPO LA FIERA: SETTE MAIL

Dal giorno dopo la fiera all'ultimo messaggio al buyer che non risponde. Ogni mail funziona solo con il dettaglio preso allo stand: il mercato, la cosa detta, la promessa fatta. Questa è la versione italiana per capire cosa si manda: la mail parte in inglese, dal file gemello.

1 · ENTRO 48 ORE: CHI VI HA CHIESTO QUALCOSA

Per chi ha chiesto un prezzo, un campione, un documento. La cosa promessa va allegata, non annunciata: un secondo messaggio solo per consegnarla raddoppia le occasioni di essere ignorati.

Oggetto: [prodotto] - il [listino / campione / scheda tecnica] di cui abbiamo parlato a [fiera]

Gentile [nome],

è stato un piacere conoscerla a [fiera] il [giorno]. Mi aveva chiesto [richiesta precisa]: eccola, allegata, invece che promessa per dopo.

Dalla nostra conversazione ho capito che vendete [tipo di prodotto] in [mercato] attraverso [canale]. Il listino allegato è quello per quel mercato, quotato [Incoterm e luogo], così i numeri sono subito confrontabili.

Un punto rimasto aperto: [il dubbio che aveva sollevato]. [Una o due righe di risposta concreta.]

Il passo dopo, se le è utile: posso mandarle i campioni in ufficio questa settimana, oppure fissiamo una chiamata di 20 minuti [giorno] o [giorno]. Cosa preferisce?

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

2 · ENTRO LA SETTIMANA: INTERESSE, MA NESSUNA RICHIESTA

Per una conversazione vera finita senza una richiesta. Un solo allegato scelto per il suo mercato, non il catalogo intero, e una proposta facile da accettare.

Oggetto: [prodotto] per [il suo mercato] - dopo [fiera]

Gentile [nome],

ci siamo conosciuti a [fiera], allo stand [padiglione/stand]: ha assaggiato [prodotto] e mi ha parlato di [dettaglio sul suo mercato o sui suoi clienti].

Le scrivo per quel dettaglio, invece di mandarle il solito catalogo. Per [il suo mercato] il prodotto giusto della nostra gamma è [prodotto], perché [un motivo concreto: formato, durata, certificazione, fascia di prezzo].

Allego solo la scheda tecnica in inglese di quel prodotto.

Se le sembra da provare, posso mandarle un campione da far assaggiare al suo gruppo, senza costi. Mi basta l'indirizzo di spedizione e lo organizzo questa settimana.

Se il momento non è quello giusto, mi dica quando riscriverle e lo farò.

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

3 · IL GIORNO IN CUI PARTE IL CAMPIONE

Si manda il giorno in cui parte il pacco, con il numero di spedizione. Dire cosa assaggiare e quando vi risentirete trasforma un campione gratuito in una data nel suo calendario.

Oggetto: campioni di [prodotto] - spediti oggi, tracking [numero]

Gentile [nome],

i campioni sono partiti oggi con [corriere], numero di spedizione [numero]. Consegna prevista: [data].

Nella scatola: [quantità] x [prodotto, formato], lotto [riferimento], da consumarsi preferibilmente entro [data]. [Nota di conservazione: per esempio, al riparo da luce e calore.]

Se la dogana o il corriere la contattano, la fattura pro forma è allegata e la merce è dichiarata come campione gratuito senza valore commerciale.

Quando lo assaggiate, il punto su cui mi interessa di più il vostro parere è [una cosa: il formato per il vostro scaffale, il gusto per i vostri clienti, la fascia di prezzo].

Mi faccio risentire il [data, circa una settimana dopo la consegna] per sapere cosa ne pensa il suo gruppo.

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

4 · IL LISTINO PER IL SUO MERCATO

Quando lo chiede, o dopo l'assaggio. L'Incoterm va sempre con il luogo, e il listino dice fino a quando vale: un prezzo senza scadenza è un prezzo su cui nessuno agisce.

Oggetto: [prodotto] - listino export per [mercato], [Incoterm e luogo]

Gentile [nome],

come promesso, allego il listino export per [mercato].

I prezzi sono quotati [Incoterm] [luogo] e valgono fino al [data].

Minimo d'ordine: [MOQ, per esempio un pallet misto]. Tempi: [X] giorni lavorativi dalla conferma dell'ordine.

Pagamento per un primo ordine: [condizioni, per esempio anticipato su fattura pro forma].

Una domanda per rifinire l'offerta: [il punto aperto, per esempio i volumi attesi nel primo anno / se vi serve il nostro marchio o private label].

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

5 · IL SECONDO CONTATTO: DA SETTE A DIECI GIORNI DI SILENZIO

Breve, con una cosa nuova dentro e un no facile da dare. Rendere facile il no aumenta le risposte, perché toglie a chi legge l'imbarazzo di deludere qualcuno.

Oggetto: Re: [oggetto della mail precedente]

Gentile [nome],

un breve seguito alla mia mail del [data] su [prodotto] per [mercato].

Da allora è cambiata una cosa: [una novità vera: il raccolto nuovo, un formato nuovo, un certificato ottenuto, un prezzo tenuto fino a una data].

Se [prodotto] oggi non fa per [mercato], basta una riga e smetto di scriverle. Se invece interessa, questa settimana posso mandarle [la cosa concreta successiva].

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

6 · LA PROPOSTA DI UN PRIMO ORDINE

Quando ci sono campione, prezzo e interesse. Un ordine di prova piccolo con le condizioni scritte si approva più facilmente di una collaborazione senza contorni.

Oggetto: [prodotto] per [mercato] - un primo ordine di prova

Gentile [nome],

grazie per il parere sui campioni. Per rendere semplice il primo passo, le propongo un ordine di prova:

- [quantità e formato, per esempio un pallet misto: X cartoni di A, Y cartoni di B]
- prezzo come da listino allegato, [Incoterm e luogo], valido fino al [data]
- partenza [X] giorni lavorativi dalla sua conferma, con [adattamento etichetta / documenti per il suo paese] compresi
- pagamento [condizioni]

Se le va bene, basta una risposta con l'ordine o una semplice conferma, e le mando la fattura pro forma in giornata.

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

7 · L'ULTIMO MESSAGGIO AL BUYER CHE NON RISPONDE

Dopo due solleciti senza risposta. Si chiude la pratica con garbo e si lascia la porta aperta: un ultimo messaggio chiaro può portare la risposta che i precedenti non hanno avuto.

Oggetto: [prodotto] - chiudo la pratica, per ora

Gentile [nome],

non ho avuto sue notizie dopo [fiera], quindi immagino che il momento non sia quello giusto e per ora smetto di scriverle.

Se le cose cambiano, il mio numero diretto è [telefono] e il listino per [mercato] resta valido fino al [data].

Saremo a [prossima fiera] a [mese]; se ci sarà anche lei, mi farà piacere farle vedere [prodotto o formato nuovo].

Cordiali saluti,

[nome] - [ruolo] · [azienda] - [sito] - [telefono]

Modelli costruiti come modelli, senza corrispondenza di clienti reali. Prodotto da Itria. La nota da trenta secondi allo stand e i tre gruppi al ritorno:
itria.io/dopo-la-fiera-follow-up-richieste

Fac simile costruito da Itria. Non è un modulo ufficiale. Fatelo verificare dal vostro spedizioniere o commercialista prima di usarlo.

Se questo lavoro lo rifate a mano a ogni ordine, un agente AI può farlo dai dati che avete già e lasciarlo a una persona da approvare. Due righe su WhatsApp al 350 574 3578 o una mail a info@itria.io. Come funziona: itria.io/documenti-per-esportare-ai