



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

فصل پانزدهم هنر درخواست نویسی در صادرات

Page | 1 در تجارت بین الملل، نخستین نقطه تماس میان خریدار و فروشنده معمولاً یک جلسه حضوری یا تماس تلفنی نیست؛ بلکه یک ایمیل، پیام تجاری یا نامه رسمی است. همین ارتباط اولیه می تواند مسیر یک همکاری بزرگ را آغاز کند یا باعث شود فرصت مذاکره پیش از شکل گیری از بین برود.

امروزه مدیران خرید، بازرگانان و صاحبان شرکت ها در سراسر جهان روزانه تعداد زیادی پیام و ایمیل از سوی تأمین کنندگان مختلف دریافت می کنند. طبیعی است که هیچ فردی زمان کافی برای بررسی دقیق همه این پیام ها ندارد. به همین دلیل، تنها مکاتباتی مورد توجه قرار می گیرند که از همان جملات ابتدایی، حرفه ای، شفاف و دارای ارزش مشخص باشند.

یکی از اشتباهات رایج افراد تازه وارد به حوزه صادرات این است که تصور می کنند یک پیام کوتاه مانند: سلام، مایل به همکاری هستیم یا لطفاً قیمت خود را ارسال کنید. می تواند آغاز یک مذاکره تجاری باشد. در حالی که چنین پیام هایی معمولاً پاسخی دریافت نمی کنند؛ زیرا اطلاعات کافی برای تصمیم گیری در اختیار مخاطب قرار نمی دهند. یک خریدار حرفه ای هنگام دریافت ایمیل، ناخودآگاه به چند سؤال پاسخ می دهد:

- این پیام از طرف چه کسی ارسال شده است؟
- این شرکت چه فعالیتی دارد؟
- چرا باید به این درخواست پاسخ بدهم؟
- همکاری با این مجموعه چه ارزشی برای من ایجاد می کند؟

اگر ایمیل شما نتواند در چند ثانیه اول پاسخ مناسبی برای این پرسش ها ارائه دهد، احتمال ادامه ارتباط بسیار کاهش خواهد یافت. در تجارت جهانی، توانایی مکاتبه حرفه ای به اندازه کیفیت محصول، قیمت رقابتی و ظرفیت تولید اهمیت دارد. ممکن است یک شرکت بهترین محصول بازار را داشته باشد، اما اگر نتواند آن را

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: <https://ble.ir/export-academy>

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

به درستی معرفی کند و ارتباط اولیه مناسبی ایجاد نماید، فرصت دسترسی به مشتری خارجی را از دست خواهد داد.

Page | 2

از سوی دیگر، بسیاری از صادرکنندگان موفق، نخستین مشتریان خارجی خود را تنها از طریق یک ایمیل حرفه ای پیدا کرده اند. آن ها پیش از هرگونه مذاکره تلفنی یا ملاقات حضوری، توانسته اند با یک پیام استاندارد و هدفمند، اعتماد اولیه مخاطب را جلب کنند. به همین دلیل، مهارت نگارش ایمیل و نامه تجاری یکی از مهم ترین توانایی های یک صادرکننده حرفه ای محسوب می شود. این مهارت در تمام مراحل تجارت بین الملل کاربرد دارد؛ از جمله:

- معرفی شرکت و محصولات
- ایجاد ارتباط با مشتریان بالقوه
- درخواست خرید کالا
- دریافت پیش فاکتور (Proforma Invoice)
- درخواست قیمت (Quotation)
- درخواست نمونه محصول
- استعلام هزینه های حمل
- پیگیری مذاکرات
- مذاکره درباره شرایط قرارداد
- رسیدگی به شکایات و اختلافات
- مکاتبات مربوط به بانک، حمل و نقل و اسناد تجاری

بنابراین، یک صادرکننده موفق باید بتواند پیام خود را به شکلی تنظیم کند که مخاطب در کوتاه ترین زمان، هدف نامه را متوجه شود و برای ادامه مذاکره انگیزه پیدا کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

چرا بسیاری از ایمیل های تجاری بدون پاسخ باقی می ماندند؟

Page | 3

یکی از پرسش های متداول فعالان حوزه صادرات این است که چرا مشتری خارجی به ایمیل من پاسخ نمی دهد؟ در بسیاری از موارد، مشکل از مخاطب نیست؛ بلکه از نحوه طراحی و نگارش پیام آغاز می شود. یک ایمیل ضعیف حتی اگر به یک مشتری بالقوه ارسال شود، ممکن است هرگز دیده نشود یا جدی گرفته نشود. مهم ترین دلایل بی پاسخ ماندن ایمیل های تجاری عبارت اند از:

۱. انتخاب موضوع نامناسب برای ایمیل (Subject): موضوع ایمیل اولین چیزی است که مخاطب مشاهده می کند. اگر عنوان ایمیل مبهم، عمومی یا غیر حرفه ای باشد، احتمال باز شدن آن کاهش پیدا می کند. موضوع هایی مانند:

- Hello
- Business
- Cooperation
- Please Reply

هیچ اطلاعات مشخصی درباره هدف پیام ارائه نمی دهند.

در مقابل، موضوعی مانند Supply of Premium Iranian Dates – Export Inquiry :

از همان ابتدا مشخص می کند که ایمیل درباره تأمین خرمای ممتاز ایرانی برای صادرات است. یک موضوع مناسب باید کوتاه باشد، هدف ایمیل را مشخص کند، توجه مخاطب را جلب کند و از کلمات عمومی و بی معنا دوری کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: <https://ble.ir/export-academy>

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

۲. معرفی نکردن فرستنده: یکی از بزرگترین اشتباهات در مکاتبات تجاری، شروع ایمیل بدون معرفی مناسب است. مخاطب باید در همان ابتدای پیام بداند:

- شما چه کسی هستید؟
- نماینده کدام شرکت هستید؟
- در چه زمینه ای فعالیت می کنید؟
- دلیل ارسال این ایمیل چیست؟

وقتی مخاطب نداند چه کسی با او ارتباط گرفته است، دلیلی برای ادامه مطالعه یا پاسخ دادن نخواهد داشت.

۳. طولانی بودن و نداشتن تمرکز: مدیران و خریداران بین المللی معمولاً زمان محدودی دارند. ایمیلی که شامل توضیحات طولانی، مطالب غیرضروری یا معرفی چندین صفحه ای باشد، احتمالاً تا پایان خوانده نمی شود. یک ایمیل حرفه ای باید کوتاه باشد، مستقیم به موضوع اصلی برسد، اطلاعات ضروری را ارائه دهد و مخاطب را برای اقدام بعدی راهنمایی کند. هدف ایمیل اول، فروش کامل محصول نیست؛ هدف اصلی ایجاد علاقه برای ادامه مذاکره است.

۴. مشخص نبودن درخواست: برخی ایمیل ها درباره شرکت و محصولات توضیح زیادی ارائه می کنند، اما در نهایت مشخص نیستند که از مخاطب چه می خواهند. یک ایمیل حرفه ای باید در پایان پاسخ روشنی به این سؤال بدهد که قدم بعدی که انتظار داریم مخاطب انجام دهد چیست؟

برای مثال:

- ارسال کاتالوگ
- اعلام قیمت
- ارسال نمونه

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

• ارائه شرایط همکاری

• تعیین زمان جلسه آنلاین

هرچه درخواست شما دقیق تر باشد، احتمال دریافت پاسخ مناسب بیشتر خواهد بود.

هنر درخواست نویسی؛ تفاوت یک تاجر حرفه ای با یک مبتدی

تصور کنید مدیر خرید یک شرکت خارجی هستید و روزانه ده ها ایمیل از تأمین کنندگان مختلف دریافت می کنید. در چنین شرایطی، چه نوع پیامی توجه شما را جلب می کند؟ برای درک بهتر، دو نمونه پیام را مقایسه کنید.

نمونه اول:

سلام

وقت بخیر

مایل به همکاری هستیم.

این پیام، اگرچه از نظر ظاهری مودبانه است، اما هیچ اطلاعات کاربردی در اختیار مخاطب قرار نمی دهد. دریافت کننده نمی داند:

- فرستنده چه کسی است؟
- از کدام کشور یا شرکت ارتباط گرفته است؟
- چه محصولی ارائه می دهد؟
- نوع همکاری پیشنهادی چیست؟

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

• چه اقدامی باید انجام دهد؟

بنابراین دلیلی برای پاسخ دادن به چنین پیامی وجود ندارد.

نمونه دوم:

با سلام

اینجانب محمود قیم اشرفی، مدیر آکادمی صادرات، در زمینه آموزش و مشاوره تجارت بین الملل فعالیت می کنم. با توجه به فعالیت شرکت شما در حوزه واردات محصولات کشاورزی، مایل هستیم امکان همکاری در زمینه تأمین زعفران و خرما را بررسی کنیم. در صورت تمایل، کاتالوگ محصولات و شرایط همکاری برای آن شرکت ارسال خواهد شد.

این پیام در چند خط ابتدایی، به سؤالات اصلی مخاطب پاسخ می دهد:

- فرستنده چه کسی است؟
- متعلق به چه مجموعه ای است؟
- چه محصول یا خدمتی ارائه می شود؟
- هدف از ارتباط چیست؟
- انتظار چه اقدامی از مخاطب وجود دارد؟

به همین دلیل، احتمال دریافت پاسخ از چنین ایمیلی بسیار بیشتر خواهد بود. تفاوت اصلی میان یک تاجر حرفه ای و یک فرد مبتدی در مکاتبات تجاری، فقط استفاده از جملات زیباتر نیست؛ بلکه توانایی انتقال درست ارزش، ایجاد اعتماد و ارائه یک درخواست مشخص است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

ایمیل شرکتی؛ نخستین نشانه اعتبار یک صادرکننده

یکی از نخستین مواردی که هنگام دریافت یک ایمیل توجه مخاطب را جلب می کند، آدرس ایمیل فرستنده است. شاید در نگاه اول، این موضوع ساده و کم اهمیتیت به نظر برسد، اما در تجارت بین الملل، آدرس ایمیل بخشی از هویت حرفه ای یک شرکت محسوب می شود. فرض کنید دو ایمیل مشابه دریافت کرده اید:

ایمیل اول: exportcompany@gmail.com

ایمیل دوم: sales@companyname.com

حتی پیش از مطالعه متن پیام، ایمیل دوم حرفه ای تر و معتبرتر به نظر می رسد. دلیل این موضوع روشن است؛ استفاده از دامنه اختصاصی نشان می دهد که شرکت دارای هویت مشخص، وبسایت رسمی و ساختار سازمانی است. البته این موضوع به معنی بی اعتبار بودن سرویس هایی مانند Gmail یا Yahoo نیست. بسیاری از کسب و کارهای کوچک در آغاز فعالیت خود از این سرویس ها استفاده می کنند. اما در مذاکرات رسمی، به خصوص در تجارت بین الملل، داشتن ایمیل سازمانی یک مزیت مهم محسوب می شود.

ایمیل سازمانی چیست؟

ایمیل سازمانی، آدرسی است که با دامنه اختصاصی یک شرکت ایجاد می شود. برای مثال، اگر دامنه اینترنتی شرکت شما company.com باشد، می توانید ایمیل هایی مانند موارد زیر ایجاد کنید:

- info@company.com
- sales@company.com
- export@company.com
- marketing@company.com
- ceo@company.com

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: <https://ble.ir/export-academy>

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

این نوع ایمیل ها علاوه بر افزایش اعتبار، باعث می شوند مشتریان خارجی برند شما را راحت تر به خاطر بسپارند.

مزایای استفاده از ایمیل سازمانی:

افزایش اعتبار در مذاکرات بین المللی: یک خریدار خارجی زمانی که ایمیلی از دامنه رسمی شرکت دریافت می کند، احساس اعتماد بیشتری پیدا می کند. کاهش احتمال ورود ایمیل به پوشه Spam: ایمیل های سازمانی معمولاً ساختار حرفه ای تری برای ارسال و مدیریت مکاتبات دارند.

تقویت برند: هر بار که شما ایمیلی ارسال می کنید، نام برند شما در ذهن مخاطب تکرار می شود. مدیریت بهتر ارتباطات: می توان برای بخش های مختلف شرکت ایمیل های جداگانه ایجاد کرد:

- فروش
- صادرات
- پشتیبانی
- امور مالی

آیا داشتن وبسایت ضروری است؟

در دنیای امروز، وبسایت مانند دفتر کار دیجیتال یک شرکت است. بسیاری از خریداران خارجی پس از دریافت یک ایمیل، نام شرکت را در اینترنت جستجو می کنند تا درباره اعتبار آن اطلاعات بیشتری کسب کنند. اگر شرکت شما هیچ حضور آنلاین مشخصی نداشته باشد، ممکن است در ذهن مخاطب سؤال ایجاد شود:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

آیا این شرکت واقعی است؟

یک وبسایت حرفه ای لزوماً نباید پیچیده یا بسیار گران قیمت باشد؛ اما باید اطلاعات پایه و ضروری را ارائه دهد، از جمله:

- معرفی شرکت
- سابقه فعالیت
- محصولات و خدمات
- تصاویر واقعی محصولات یا کارخانه
- اطلاعات تماس
- ایمیل سازمانی
- شماره تلفن
- آدرس دفتر یا کارخانه

حتی اگر تولیدکننده نیستید و به عنوان تاجر، صادرکننده یا مشاور فعالیت می کنید، داشتن یک وبسایت شخصی یا شرکتی می تواند اعتبار حرفه ای شما را افزایش دهد.

آیا می توان از Gmail استفاده کرد؟

اگر در ابتدای مسیر فعالیت تجاری هستید و هنوز ایمیل سازمانی ندارید، استفاده از Gmail امکان پذیر است؛ اما باید نام ایمیل کاملاً حرفه ای انتخاب شود. نمونه های مناسب:

✓ mahmoud.ashrafi@gmail.com

✓ export.qayem@gmail.com

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

نمونه های نامناسب:

Page | 10

✗ love2020@gmail.com

✗ luckyboy1380@yahoo.com

✗ bestfriend2022@gmail.com

آدرس ایمیل، بخشی از تصویر حرفه ای شماست. همان طور که برای دفتر کار، کارت ویزیت و بسته بندی محصول دقت می کنید، انتخاب ایمیل نیز باید با نگاه تجاری انجام شود.

ساختار استاندارد یک ایمیل تجاری

هر ایمیل تجاری حرفه ای، فارغ از موضوع آن، باید دارای ساختاری مشخص باشد. این ساختار کمک می کند مخاطب در کوتاه ترین زمان، هدف پیام را درک کند. یک ایمیل استاندارد از پنج بخش اصلی تشکیل می شود:

۱. موضوع ایمیل (Subject)
 ۲. سلام و خطاب (Greeting)
 ۳. معرفی اولیه (Introduction)
 ۴. متن اصلی درخواست یا پیشنهاد (Body)
 ۵. جمع بندی و امضا (Closing & Signature)
- در ادامه، هر بخش را بررسی می کنیم.

۱. موضوع ایمیل (Subject): موضوع ایمیل اولین بخش قابل مشاهده برای مخاطب است و نقش مهمی در باز شدن یا نادیده گرفته شدن پیام دارد. یک موضوع حرفه ای باید:

• کوتاه باشد

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- Inquiry for Iranian Pistachio Export
- Request for Freight Quotation
- Proposal for Business Cooperation
- Request for Proforma Invoice
- Supply of Premium Saffron from Iran

- Hello
- Business
- Important
- Please Reply
- Hi

یک موضوع خوب مانند عنوان یک مقاله است؛ باید در چند کلمه، مخاطب را متوجه کند که چرا باید ایمیل را باز کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

- دقیق باشد
- هدف ایمیل را مشخص کند
- از کلمات مبهم استفاده نکند
- نمونه های مناسب:

- استعلام برای صادرات پسته ایرانی
- درخواست اعلام نرخ حمل و نقل
- پیشنهاد همکاری تجاری
- درخواست صدور پیش فاکتور
- تأمین زعفران ممتاز از ایران
- نمونه های نامناسب:





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

۲. سلام و خطاب (Greeting): پس از انتخاب موضوع مناسب، اولین جمله ای که مخاطب مطالعه می کند، نحوه خطاب شماست. همین بخش کوتاه می تواند میزان حرفه ای بودن یا غیر حرفه ای بودن یک مکاتبه را نشان دهد. در مکاتبات تجاری بین المللی، بهتر است همیشه تلاش کنید نام شخص دریافت کننده را پیدا کنید. شروع ایمیل با نام مخاطب نشان می دهد که پیام شما برای یک فرد مشخص نوشته شده است، نه اینکه یک متن عمومی برای صدها شرکت ارسال شده باشد. برای مثال:

Dear Mr. Smith

Dear Ms. Johnson

Dear Purchasing Manager

Dear Export Manager

اگر نام شخص مورد نظر را نمی دانید، می توانید از عبارتهای استاندارد زیر استفاده کنید:

Dear Sir or Madam

یا:

To Whom It May Concern

البته در تجارت حرفه ای، هرچه ارتباط شخصی تر باشد، احتمال دریافت پاسخ نیز افزایش پیدا می کند. بنابراین، اگر امکان دارد نام مدیر خرید، مدیر فروش یا مدیر صادرات شرکت مورد نظر را پیدا کنید و ایمیل را مستقیماً برای همان شخص ارسال نمایید. یک ایمیل که با نام مخاطب آغاز می شود، معمولاً احساس ارتباط بیشتری ایجاد می کند و نشان می دهد که فرستنده برای شناخت طرف مقابل زمان گذاشته است.

۳. معرفی اولیه (Introduction): پس از سلام، باید در چند جمله کوتاه خود و شرکتتان را معرفی کنید. یکی از اشتباهات رایج صادرکنندگان این است که در ابتدای ایمیل، تاریخچه کامل شرکت، تعداد کارکنان،

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

تجهیزات و تمام جزئیات فعالیت خود را بیان می کنند. در حالی که هدف بخش مقدمه، فقط ایجاد شناخت اولیه و جلب توجه مخاطب است. یک معرفی مناسب باید به چهار سؤال پاسخ دهد:

- شما چه کسی هستید؟
- از طرف کدام شرکت مکاتبه می کنید؟
- در چه زمینه ای فعالیت دارید؟
- هدف شما از ارسال این ایمیل چیست؟

نمونه:

My name is Mahmoud Qayem Ashrafi, Export Manager at Qayem Trading Company. We specialize in exporting high-quality Iranian agricultural products to international markets.

ترجمه:

اینجانب محمود قیم اشرفی، مدیر صادرات شرکت قیم تریدینگ هستم. شرکت ما در زمینه صادرات محصولات کشاورزی با کیفیت ایران به بازارهای بین المللی فعالیت می کند.

همان طور که مشاهده می کنید، این معرفی تنها در دو جمله اطلاعات اصلی را منتقل می کند. یک معرفی حرفه ای باید کوتاه، واضح و مرتبط با هدف ایمیل باشد و مخاطب را برای مطالعه ادامه پیام ترغیب کند. هدف مقدمه، فروش محصول نیست؛ بلکه ایجاد اعتماد اولیه است.

۴. **متن اصلی ایمیل (Body):** متن اصلی، مهم ترین بخش یک ایمیل تجاری است؛ زیرا در این قسمت باید مشخص کنید که دقیقاً چه می خواهید و چرا این ارتباط را برقرار کرده اید. یکی از بزرگ ترین اشتباهات در مکاتبات صادراتی، استفاده از جملات کلی و نامشخص است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

برای مثال:

Page | 14 We want cooperation.

ما همکاری می خواهیم.

یا:

We are interested in business.

ما به تجارت علاقه مند هستیم.

این جملات اطلاعات کافی به مخاطب نمی دهند.

یک خریدار باید بداند:

- چه محصولی مورد نظر شماست؟
- چه مقدار نیاز دارید؟
- چه اطلاعاتی می خواهید؟
- انتظار چه اقدامی دارید؟

به جای جملات کلی، درخواست خود را دقیق بیان کنید.

مثال:

Could you please provide your latest catalogue and price list?

لطفاً آخرین کاتالوگ و فهرست قیمت خود را ارسال فرمایید.

یا:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

We would like to receive your quotation for one 20-foot container of premium black tea.

Page | 15

مایلیم پیشنهاد قیمت شما را برای یک کانتینر ۲۰ فوت چای ممتاز دریافت کنیم.

هرچه درخواست شما دقیق تر باشد، پاسخ دریافت شده نیز کاربردی تر خواهد بود.

عبارات پرکاربرد برای شروع متن اصلی ایمیل

در مکاتبات تجاری بین المللی، برخی عبارت ها بسیار رایج هستند. استفاده صحیح از این عبارات باعث می شود ایمیل شما طبیعی تر و حرفه ای تر به نظر برسد.

I am writing to...

این ایمیل را با هدف ... ارسال می کنم.

مثال:

I am writing to inquire about your products.

این ایمیل را برای کسب اطلاعات درباره محصولات شما ارسال می کنم.

We would like to...

مایلیم...

مثال:

We would like to establish a long-term business relationship with your company.

مایلیم یک همکاری تجاری بلندمدت با شرکت شما ایجاد کنیم.

As discussed, ...

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستانشان دارید ارسال کنید.

همان گونه که قبلاً مطرح شد...

این عبارت زمانی استفاده می شود که پیش از این جلسه، تماس یا گفت و گویی داشته اید.

As promised...

همان طور که قول داده بودیم...

Following our meeting...

در ادامه جلسه ما...

Could you please...

یکی از رایج ترین و مؤدبانه ترین روش ها برای درخواست کردن است.

مثال:

Could you please send us your latest catalogue?

آیا امکان دارد لطفاً آخرین کاتالوگ خود را برای ما ارسال کنید؟

We would appreciate it if...

سپاسگزار خواهیم شد اگر...

مثال:

We would appreciate it if you could send us your quotation before Friday.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستانشان دارید ارسال کنید.

سپاسگزار خواهیم شد اگر پیشنهاد قیمت خود را تا قبل از جمعه ارسال فرمایید.

Page | 17

We are interested in...

ما علاقه مند به... هستیم.

We are looking for...

ما به دنبال... هستیم.

We would be grateful if...

بسیار سپاسگزار خواهیم شد اگر...

درخواست دقیق؛ راز دریافت پاسخ حرفه ای

در تجارت بین الملل، درخواست باید دقیق، قابل اندازه گیری و بدون ابهام باشد. برای مثال، جمله:

Please send your price.

لطفاً قیمت خود را ارسال کنید.

یک درخواست ناقص است؛ زیرا مشخص نیست:

- قیمت چه محصولی؟
- چه مقدار؟
- با چه شرایط تحویل؟
- با چه نوع بسته بندی؟
- برای کدام مقصد؟

اما جمله زیر بسیار حرفه ای تر است:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

Please provide your quotation for 500 cartons of tomato paste based on FOB Bandar Abbas terms, including packing specifications, production lead time and payment conditions.

Page | 18

ترجمه:

لطفاً پیشنهاد قیمت خود را برای ۵۰۰ کارتن رب گوجه‌فرنگی بر اساس شرایط FOB بندرعباس، همراه با مشخصات بسته‌بندی، زمان تولید و شرایط پرداخت ارسال فرمایید.

در این درخواست، فروشنده تمام اطلاعات لازم برای ارائه یک پیشنهاد دقیق را در اختیار دارد.

اصل طلایی در نگارش ایمیل تجاری: درباره نیاز مشتری صحبت کنید، نه فقط محصول خودتان

بسیاری از صادرکنندگان تمام تمرکز خود را روی معرفی محصول می‌گذارند:

"محصول ما بسیار باکیفیت است".

"ما بهترین تولیدکننده هستیم".

"محصول ما فوق‌العاده است".

اما خریدار خارجی بیشتر به این فکر می‌کند:

"این محصول چه ارزشی برای من ایجاد می‌کند؟"

یک فروشنده حرفه‌ای به جای تعریف کلی از محصول، مزایای واقعی آن را بیان می‌کند.

نمونه ضعیف:

Our pistachios are very delicious.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

پسته‌های ما بسیار خوشمزه هستند.

نمونه حرفه‌ای:

Our pistachios are processed under international quality standards, ensuring consistent taste, long shelf life and suitability for retail and wholesale markets.

پسته‌های ما مطابق استانداردهای بین‌المللی فرآوری می‌شوند و طعم پایدار، ماندگاری بالا و قابلیت عرضه در بازارهای خرده‌فروشی و عمده‌فروشی را دارند.

در جمله دوم، به جای یک تعریف ساده، ارزش واقعی محصول برای خریدار بیان شده است.

نقش هوش مصنوعی در نگارش ایمیل‌های تجاری

در سال‌های اخیر، هوش مصنوعی به یکی از ابزارهای قدرتمند در حوزه تجارت و بازاریابی تبدیل شده است. یکی از کاربردهای مهم آن، کمک به تهیه و بهبود مکاتبات تجاری است. هوش مصنوعی می‌تواند در موارد مختلفی به صادرکنندگان کمک کند، از جمله:

- تنظیم ساختار اولیه ایمیل
- اصلاح اشتباهات نگارشی و گرامری
- پیشنهاد عبارات حرفه‌ای‌تر
- ترجمه و بهینه‌سازی متن
- شخصی‌سازی پیام برای مشتریان مختلف
- کوتاه‌تر و مؤثرتر کردن مکاتبات

با این حال، استفاده از هوش مصنوعی به این معنا نیست که می‌توان هر متن تولیدشده‌ای را بدون بررسی ارسال کرد. یک صادرکننده حرفه‌ای باید همیشه اطلاعات زیر را کنترل و شخصی‌سازی کند:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- نام شرکت
- نام محصول
- مقدار سفارش
- شرایط تجاری (Incoterms)
- قیمت ها
- تاریخ ها
- اطلاعات تماس
- مشخصات فنی محصول

یک ایمیل موفق، ترکیبی از استانداردهای حرفه ای و شناخت دقیق مخاطب است. هوش مصنوعی می تواند ابزار کمکی بسیار خوبی باشد، اما جایگزین شناخت بازار، تحلیل مشتری و مهارت مذاکره نمی شود. بهترین استفاده از هوش مصنوعی این است که از آن برای افزایش کیفیت ارتباط استفاده کنیم، نه اینکه تمام فرآیند ارتباط با مشتری را به آن واگذار کنیم.

اصول روان شناسی مکاتبات تجاری

در تجارت بین الملل، شما فقط یک محصول نمی فروشید؛ بلکه در اولین مرحله، اعتماد ایجاد می کنید. خریدار خارجی پیش از آنکه درباره قیمت یا مشخصات محصول تصمیم بگیرد، سؤالات مهم تری در ذهن خود دارد:

- آیا این شرکت معتبر است؟
- آیا این تأمین کننده قابل اعتماد است؟
- آیا به تعهدات خود عمل خواهد کرد؟
- آیا در زمان مناسب پاسخ گو خواهد بود؟

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

• آیا همکاری با این مجموعه ریسک پایی دارد؟

واقعیت این است که اولین ایمیل شما، اولین آزمون اعتمادسازی است. اگر این مرحله با موفقیت انجام شود، احتمال ادامه مذاکره و شکل گیری رابطه تجاری افزایش پیدا می کند. اما اگر پیام اولیه باعث ایجاد تردید شود، حتی بهترین محصول نیز ممکن است فرصت معرفی پیدا نکند.

قیمت را در اولین ایمیل اعلام نکنید: یکی از اشتباهات مهم در بازاریابی صادراتی، ارائه قیمت در اولین ارتباط است. در مذاکره حرفه ای، قیمت معمولاً نتیجه شناخت نیاز مشتری و ایجاد ارزش است، نه نقطه شروع ارتباط. وقتی مشتری هنوز شما را نمی شناسد، کیفیت محصول را بررسی نکرده است، شرایط حمل مشخص نیست، مقدار سفارش معلوم نیست و شرایط پرداخت تعیین نشده است اعلام قیمت ممکن است به جای کمک به فروش، باعث پایان زودهنگام مذاکره شود. قیمت زمانی معنا پیدا می کند که مشتری ارزش پیشنهادی شما را درک کرده باشد.

چرا نباید خیلی زود قیمت بدهیم؟ فرض کنید دو صادرکننده برای یک مشتری خارجی ایمیل ارسال می کنند. صادرکننده اول: "قیمت هر تن محصول ما ۸۵۰ دلار است". این پیام فقط یک عدد ارائه می دهد، بدون اینکه ارزش محصول مشخص شده باشد.

صادرکننده دوم: ابتدا درباره موارد زیر توضیح می دهد

- کیفیت محصول
- استانداردها
- ظرفیت تولید
- روش بسته بندی

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- زمان تحویل
- گواهینامه ها
- خدمات ارائه شده
- سپس اعلام می کند: "در صورت تمایل، پیشنهاد قیمت رسمی (Proforma Invoice) را بر اساس مقدار سفارش و شرایط تحویل برای شما ارسال خواهیم کرد". روش دوم حرفه ای تر است؛ زیرا ابتدا ارزش ایجاد می شود و سپس قیمت مطرح می گردد.
- درخواست خود را کاملاً شفاف بیان کنید
- یکی از مشکلات رایج در ایمیل های تجاری این است که پس از چند پاراگراف، هنوز مشخص نیست فرستنده چه می خواهد. مخاطب نباید مجبور شود هدف شما را حدس بزند. در پایان ایمیل باید دقیقاً مشخص باشد که انتظار دارید چه اقدامی انجام شود.
- نمونه درخواست های واضح:
- لطفاً کاتالوگ محصولات خود را ارسال فرمایید.
- لطفاً قیمت پیشنهادی خود را اعلام کنید.
- لطفاً زمان آماده سازی سفارش را اعلام فرمایید.
- لطفاً هزینه حمل را محاسبه کنید.
- لطفاً نمونه محصول را ارسال فرمایید.
- لطفاً پروفورما اینویس صادر کنید.
- هرچه درخواست شما دقیق تر باشد، پاسخ دریافت شده نیز دقیق تر خواهد بود.
- اعتمادسازی کنید

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

اعتماد، مهم ترین سرمایه در تجارت بین الملل است. در بسیاری از معاملات، خریدار و فروشنده در کشورهای مختلف قرار دارند و امکان بازدید فوری از کارخانه یا محصول وجود ندارد. بنابراین، صادرکننده باید از طریق اطلاعات و مدارک مناسب، اعتماد ایجاد کند. راه های مؤثر برای اعتمادسازی عبارتند از:

- معرفی سابقه فعالیت شرکت
- ارائه گواهینامه های معتبر
- نمایش تصاویر واقعی کارخانه و محصولات
- معرفی بازارهای صادراتی قبلی
- ارائه کاتالوگ حرفه ای
- ارائه نتایج آزمایشگاه و گواهی کیفیت
- امکان ارسال نمونه
- ارائه اطلاعات شفاف درباره ظرفیت تولید

نکته بسیار مهم این است که هر ادعایی باید قابل اثبات باشد. از جملاتی مانند: "بهترین محصول جهان" یا "تنها تولیدکننده برتر بازار" بدون داشتن مدرک معتبر باید پرهیز کرد. در تجارت حرفه ای، صداقت و شفافیت بسیار بیشتر از اغراق باعث ایجاد اعتماد می شود.

مخاطب را به اقدام دعوت کنید (Call to Action)

یکی از مهم ترین بخش های هر ایمیل تجاری، دعوت به اقدام یا CTA است. بسیاری از ایمیل ها با یک جمله عمومی مانند: "منتظر پاسخ شما هستیم." پایان می یابند، اما مشخص نمی کنند که مخاطب باید چه کاری انجام دهد. یک CTA مناسب، مسیر بعدی مذاکره را روشن می کند.

نمونه های مناسب:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر، خوشحال می شویم آن را ارائه کنیم.
 - در صورت تمایل، کاتالوگ کامل محصولات برای شما ارسال خواهد شد.
 - آماده ارسال نمونه محصول برای ارزیابی هستیم.
 - لطفاً مقدار موردنیاز خود را اعلام فرمایید تا پیشنهاد رسمی قیمت ارسال شود.
 - در صورت موافقت، جلسه آنلاین برای بررسی جزئیات همکاری برگزار کنیم.
- هدف CTA این است که مخاطب را به برداشتن یک قدم مشخص در مسیر همکاری هدایت کند.

کوتاه بنویسید، اما کامل

یکی از ویژگی های مشترک مدیران خرید و بازرگانان حرفه ای، محدودیت زمان است. به همین دلیل، ایمیل اولیه نباید طولانی و خسته کننده باشد. یک ایمیل حرفه ای باید:

- کوتاه باشد
 - اطلاعات ضروری را ارائه دهد
 - از توضیحات اضافی دوری کند
 - سریع به اصل موضوع برسد
- به عنوان یک قاعده کلی، بهتر است ایمیل اولیه حدود ۱۵۰ تا ۲۵۰ کلمه باشد. اگر اطلاعات بیشتری نیاز است، می توانید کاتالوگ، فایل معرفی شرکت، لیست محصولات و یا گواهینامه ها را به ایمیل پیوست کنید و در متن نامه به آن ها اشاره نمایید.

۵. جمع بندی و امضای ایمیل (Closing & Email Signature)

یکی از بخش هایی که در مکاتبات تجاری کمتر مورد توجه قرار می گیرد، امضای ایمیل است. بسیاری از افراد پس از پایان متن، تنها عبارتهایی مانند Regards یا Thanks را می نویسند و ایمیل را ارسال می کنند؛

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

بدون آنکه اطلاعات کافی درباره هویت خود یا شرکتشان ارائه دهند. در تجارت بین الملل، امضای ایمیل بخشی از هویت حرفه ای شماست. مخاطب باید بتواند پس از مطالعه پیام، به راحتی بداند با چه شخصی، چه شرکتی و از چه طریقی می تواند ارتباط برقرار کند. یک امضای استاندارد تجاری بهتر است شامل موارد زیر باشد:

- نام و نام خانوادگی
- سمت سازمانی
- نام شرکت
- شماره تلفن
- شماره واتساپ (در صورت نیاز)
- آدرس وبسایت
- ایمیل سازمانی
- شهر و کشور
- لینک شبکه های اجتماعی حرفه ای مانند LinkedIn

نمونه:

Best Regards
Mahmoud Qayem Ashrafi
Export Manager
Qayem Trading Company
Tehran, Iran
Mobile: +98...
Email: export@company.com
Website: www.company.com

یک امضای حرفه ای باعث می شود حتی پس از پایان مکاتبه، تصویر برند شما در ذهن مخاطب باقی بماند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

عبارات پرکاربرد در مکاتبات تجاری بین المللی

Page | 26 یکی از ویژگی های مکاتبات حرفه ای، استفاده از ساختارها و عبارت های استاندارد تجارت جهانی است. بازرگانان، مدیران خرید و مدیران فروش در کشورهای مختلف معمولاً از الگوهای مشابهی در ایمیل های خود استفاده می کنند. آشنایی با این عبارت ها باعث می شود پیام شما طبیعی تر، رسمی تر و قابل اعتمادتر به نظر برسد.

الف) عبارات آغاز ایمیل

Dear Mr. Smith جناب آقای اسمیت

Dear Ms. Johnson سرکار خانم جانسون

Dear Purchasing Manager مدیر محترم خرید

Dear Export Manager مدیر محترم صادرات

To Whom It May Concern خطاب به مسئول محترم مربوطه

Dear Sir or Madam آقا یا خانم محترم

ب) معرفی خود و شرکت

My name is... نام من ... است.

I am the Export Manager of... اینجانب مدیر صادرات شرکت ... هستم.

Our company specializes in... شرکت ما در زمینه ... تخصص دارد.

We are a leading manufacturer of... ما یکی از تولیدکنندگان مطرح ... هستیم.

We have been exporting our products since... ما از سال ... محصولات خود را صادر می کنیم.

We are pleased to introduce our company. ما به خرسندی است که شرکت خود را معرفی کنیم.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

ج) بیان هدف از ارسال ایمیل

Page | 27 I am writing to introduce our products. این ایمیل را برای معرفی محصولات خود ارسال می کنم.
I am writing regarding... این ایمیل در خصوص ... ارسال شده است.
We would like to establish business cooperation with your company. ماایلیم همکاری تجاری با شرکت شما آغاز کنیم.
We are interested in doing business with your company. به همکاری تجاری با شرکت شما علاقه مند هستیم.
Following our phone conversation... در ادامه گفت و گوی تلفنی ما...
As discussed during our meeting... همان گونه که در جلسه مطرح شد...
As promised... همان طور که قول داده بودیم...

د) درخواست اطلاعات

Could you please send us your catalogue? لطفاً کاتالوگ خود را ارسال فرمایید.
Could you please provide your price list? لطفاً فهرست قیمت خود را ارسال فرمایید.
Please send us your technical specifications. لطفاً مشخصات فنی محصول را ارسال فرمایید.
Could you please provide more information? لطفاً اطلاعات بیشتری ارائه فرمایید.
Please send us your latest quotation. لطفاً آخرین پیشنهاد قیمت خود را ارسال فرمایید.

ه) درخواست خرید

We are interested in purchasing your products. ماایل به خرید محصولات شما هستیم.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

Please issue a Proforma Invoice. لطفاً پروفورما اینویس صادر فرمایید.

Page | 28 We would like to place an order. مایلیم سفارش خود را ثبت کنیم.

Please confirm product availability. لطفاً موجود بودن کالا را تأیید فرمایید.

Please inform us about your production capacity. لطفاً ظرفیت تولید خود را اعلام فرمایید.

Please advise your delivery schedule. لطفاً زمان تحویل را اعلام فرمایید.

(و) درخواست قیمت

Please quote your best price. لطفاً بهترین قیمت خود را اعلام فرمایید.

Please quote based on FOB Bandar Abbas. لطفاً بر اساس بندرعباس قیمت را بر اساس

Please quote based on CIF Hamburg. لطفاً بر اساس هامبورگ قیمت را بر اساس

Please include packing details. لطفاً مشخصات بسته بندی را نیز اعلام فرمایید.

Please indicate payment terms. لطفاً شرایط پرداخت را اعلام فرمایید.

(ز) درخواست اطلاعات حمل و نقل

Please provide your freight quotation. لطفاً نرخ حمل را اعلام فرمایید.

Please advise the transit time. لطفاً مدت زمان حمل را اعلام فرمایید.

Please confirm vessel availability. لطفاً امکان استفاده از کشتی را تأیید فرمایید.

Please advise the estimated time of arrival (ETA).

لطفاً زمان تقریبی رسیدن کالا را اعلام فرمایید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

Please advise the shipping schedule. لطفاً برنامه حمل را اعلام فرمایید.

(ج) پیگیری مکاتبات (Follow-up)

پیگیری در تجارت بین الملل یک رفتار کاملاً حرفه ای است. بسیاری از صادرکنندگان تصور می کنند اگر ایمیل اول پاسخ نگرفت، یعنی مشتری علاقه ای ندارد؛ اما همیشه این طور نیست. ممکن است:

- ایمیل هنوز دیده نشده باشد.
- پیام در میان تعداد زیادی ایمیل دیگر قرار گرفته باشد.
- مدیر خرید فرصت بررسی نداشته باشد.
- شرکت درگیر مسائل داخلی یا تعطیلات باشد.

بنابراین، پیگیری مؤدبانه بخشی طبیعی از فرآیند فروش است.

عبارت های مناسب:

We would like to follow up on our previous email. ما میلیم ایمیل قبلی خود را پیگیری کنیم.

We are looking forward to your reply. منتظر پاسخ شما هستیم.

Kindly let us know your decision. خواهشمند است تصمیم خود را اعلام فرمایید.

Please let us know if you need any further information.

در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر، لطفاً اطلاع دهید.

We would appreciate your prompt response. از پاسخ سریع شما سپاسگزار خواهیم بود.

(ط) پایان ایمیل

Thank you for your time and consideration.

از زمانی که برای بررسی درخواست ما اختصاص دادید سپاسگزاریم.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

Thank you for your attention. از توجه شما سپاسگزاریم.

We look forward to hearing from you. مشتاق دریافت پاسخ شما هستیم.

We hope to establish a long-term business relationship with your company.

امیدواریم همکاری بلندمدتی با شرکت شما آغاز کنیم.

Best Regards با احترام

زمان مناسب برای استفاده از این عبارات

استفاده از عبارت های استاندارد به معنی کپی کردن کورکورانته متن های آماده نیست. یک تاجر حرفه ای همیشه این عبارت ها را با شرایط واقعی معامله، نوع محصول، کشور مقصد و هدف ارتباط هماهنگ می کند. یک ایمیل موفق، ایمیلی است که هم ساختار حرفه ای داشته باشد و هم نشان دهد برای همان مخاطب خاص نوشته شده است.

نمونه های کامل ایمیل تجاری در مذاکرات بین المللی

در بخش های قبلی با اصول نگارش ایمیل های تجاری آشنا شدیم. اکنون چند نمونه واقعی از ایمیل های مورد استفاده در تجارت بین الملل ارائه می شود. نکته مهم این است که این نمونه ها نباید به صورت کاملاً ثابت و بدون تغییر استفاده شوند. هر ایمیل باید متناسب با:

- نوع محصول
- کشور مقصد
- شخصیت مخاطب
- هدف مذاکره
- شرایط معامله

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: <https://ble.ir/export-academy>

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

شخصی سازی شود.

نمونه اول: درخواست خرید محصول (Product Inquiry)

Subject:

Inquiry for Premium Iranian Pistachios

Email:

Dear Sales Manager,

My name is Mahmoud Qayem Ashrafi, Export Manager at Qayem Trading Company, Iran. We are interested in purchasing premium Iranian pistachios for export to the European market.

Could you please provide us with your latest catalogue, technical specifications, available packaging options and your quotation based on FOB Bandar Abbas?

Please also inform us about your production capacity, delivery time and payment terms.

We look forward to establishing a long-term business relationship with your company.

Thank you for your time and consideration.

Best Regards,

Mahmoud Qayem Ashrafi

Export Manager

Qayem Trading Company

ترجمه فارسی:

مدیر محترم فروش

با سلام

اینجانب محمود قیم اشرفی، مدیر صادرات شرکت قیم تریدینگ در ایران هستم. شرکت ما علاقه مند به خرید پسته ممتاز ایرانی جهت صادرات به بازار اروپا است. خواهشمند است آخرین کاتالوگ، مشخصات فنی، انواع بسته بندی موجود و پیشنهاد قیمت خود را بر اساس شرایط FOB بندرعباس برای ما ارسال فرمایید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

همچنین لطفاً ظرفیت تولید، زمان تحویل و شرایط پرداخت را نیز اعلام فرمایید.

امیدواریم بتوانیم همکاری تجاری بلندمدتی با شرکت شما آغاز کنیم.

از توجه شما سپاسگزاریم.

با احترام

محمود قیم اشرفی

مدیر صادرات

شرکت بازرگانی قیم

نمونه دوم: معرفی و فروش محصول (Product Introduction)

Subject:

Premium Iranian Dates for International Markets

Email:

Dear Purchasing Manager,

We are pleased to introduce Qayem Trading Company as a supplier of premium Iranian agricultural products.

Our company exports high-quality Iranian dates to international markets. Our products are processed according to international quality standards and are available in different packaging options based on customer requirements.

We are able to provide product samples, technical information and complete catalogues upon request.

Should you require any further information, please do not hesitate to contact us.

We look forward to your kind reply.

Best Regards,

Mahmoud Qayem Ashrafi

Export Department

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

ترجمه فارسی:

مدیر محترم خرید

با سلام

مایه خرسندی است که شرکت قیم تریدینگ را به عنوان تأمین کننده محصولات ممتاز کشاورزی ایران معرفی کنیم. شرکت ما خرما با کیفیت ایرانی را به بازارهای بین المللی صادر می کند. محصولات ما مطابق استانداردهای بین المللی فرآوری شده و در بسته بندی های مختلف، متناسب با نیاز مشتریان عرضه می شوند. در صورت درخواست، امکان ارائه نمونه محصول، اطلاعات فنی و کاتالوگ کامل وجود دارد. در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر، خوشحال خواهیم شد با ما تماس بگیرید. منتظر پاسخ ارزشمند شما هستیم.

با احترام

محمود قیم اشرفی

واحد صادرات

نمونه سوم: درخواست نرخ حمل دریایی (Ocean Freight Quotation)

Subject:

Request for Ocean Freight Quotation

Email:

Dear Shipping Department,

We would appreciate it if you could provide your best freight quotation for one 20-foot container from Bandar Abbas Port, Iran, to Hamburg Port, Germany.

Please include the following information:

- Ocean freight
- Estimated transit time

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- Vessel schedule
- Validity of quotation
- Free time at destination
- Additional charges, if any

We look forward to receiving your quotation at your earliest convenience.

Best Regards,
Mahmoud Qayem Ashrafi

Page | 34

ترجمه فارسی:

مدیر محترم حمل و نقل

با سلام

خواهشمند است بهترین نرخ حمل دریایی برای یک کانتینر ۲۰ فوت از بندرعباس ایران به بندر هامبورگ آلمان را اعلام فرمایید.

لطفاً اطلاعات زیر را نیز ارائه کنید:

- هزینه حمل دریایی
- مدت زمان حمل
- برنامه حرکت کشتی
- مدت اعتبار پیشنهاد
- مدت زمان توقف رایگان در مقصد
- هزینه های اضافی احتمالی

منتظر دریافت پیشنهاد شما در اولین فرصت هستیم.

با احترام

محمود قیم اشرفی

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

نمونه چهارم: درخواست بازرسی کالا (Product Inspection)

Page | 35

Subject:

Request for Product Inspection

Email:

Dear Inspection Department,

We kindly request your company to conduct a pre-shipment inspection for the following shipment.

The inspection is required before loading in order to verify:

- Product quality
- Quantity
- Packaging
- Compliance with agreed specifications

Please advise your inspection procedure, available inspection dates and applicable charges.

Thank you for your cooperation.

Best Regards,

Mahmoud Qayem Ashrafi

ترجمه فارسی:

مدیر محترم واحد بازرسی

با سلام

بدین وسیله درخواست می شود نسبت به انجام بازرسی پیش از حمل برای محموله مورد نظر اقدام فرمایید.

هدف از این بازرسی، بررسی موارد زیر پیش از بارگیری است:

- کیفیت کالا
- مقدار محصول
- بسته بندی

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>بله: https://ble.ir/export_academyاینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

• تطابق کالا با مشخصات توافق شده

خواهشمند است مراحل انجام بازرسی، زمانهای قابل انجام و هزینههای مربوطه را اعلام فرمایید.

از همکاری شما سپاسگزاریم.

با احترام،

محمود قیم اشرفی

نمونه پنجم: درخواست صدور پروفورما اینویس (Proforma Invoice)

Subject:

Request for Proforma Invoice

Email:

Dear Sales Department,

Following our recent discussions, we are pleased to confirm our interest in purchasing your products.

Kindly issue a Proforma Invoice based on the following conditions:

- Product: Premium Iranian Saffron
- Quantity: 500 kg
- Delivery Term: FOB Bandar Abbas
- Payment Term: T/T

Please include packing details, delivery schedule and validity of the offer.

We look forward to receiving your Proforma Invoice.

Best Regards,

Mahmoud Qayem Ashrafi

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

ترجمه فارسی:

مدیر محترم فروش

با سلام

در ادامه مذاکرات اخیر، بدین وسیله علاقه خود را برای خرید محصولات آن شرکت اعلام می کنیم. خواهشمند است پروفرا اینویس را بر اساس شرایط زیر صادر فرمایید:

- کالا: زعفران ممتاز ایرانی
- مقدار: ۵۰۰ کیلوگرم
- شرایط تحویل FOB بندرعباس
- شرایط پرداخت T/T

لطفاً مشخصات بسته بندی، زمان تحویل و مدت اعتبار پیشنهاد را نیز در پروفرا درج فرمایید. منتظر دریافت پروفرا اینویس هستیم.

با احترام

محمود قیم اشرفی

هنر پیگیری در مکاتبات تجاری (Follow-up): یکی از مهم ترین مهارت هایی که هر صادر کننده حرفه ای باید یاد بگیرد، هنر پیگیری مذاکرات است. بسیاری از افراد تازه کار تصور می کنند اگر یک ایمیل ارسال کردند و پاسخی دریافت نکردند، یعنی مشتری علاقه ای به همکاری ندارد. این برداشت همیشه درست نیست. در تجارت بین الملل، بی پاسخ ماندن یک ایمیل می تواند دلایل مختلفی داشته باشد:

- ایمیل هنوز دیده نشده باشد.
- پیام در میان صدها ایمیل دیگر گم شده باشد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

• مدیر خرید در سفر یا جلسه باشد.

• شرکت فرصت بررسی پیشنهاد شما را پیدا نکرده باشد.

• ایمیل در زمان مناسبی ارسال نشده باشد.

بنابراین، پیگیری مؤدبانه نه تنها مزاحمت نیست، بلکه بخشی طبیعی از فرآیند فروش حرفه‌ای محسوب می‌شود. بسیاری از معاملات بین‌المللی نه با اولین ایمیل، بلکه پس از چند مرحله پیگیری و ایجاد ارتباط شکل می‌گیرند. یک فروشنده حرفه‌ای می‌داند که سکوت مشتری همیشه به معنی «نه» نیست؛ گاهی فقط به یک یادآوری مناسب نیاز دارد.

چه زمانی باید ایمیل را پیگیری کنیم؟

زمان‌بندی پیگیری اهمیت زیادی دارد. اگر خیلی زود پیگیری کنید، ممکن است غیرحرفه‌ای به نظر برسد و اگر بیش از حد صبر کنید، احتمال فراموش شدن ارتباط افزایش پیدا می‌کند. یک برنامه معمول برای پیگیری می‌تواند به شکل زیر باشد:

پیگیری اول: حدود ۵ تا ۷ روز کاری پس از ارسال ایمیل اولیه

هدف: یادآوری محترمانه و اطمینان از دریافت پیام

پیگیری دوم: حدود ۱۰ تا ۱۴ روز پس از پیگیری اول

هدف: تأکید مجدد بر آمادگی برای همکاری و ارائه اطلاعات بیشتر

پیگیری سوم: حدود سه هفته پس از آخرین ارتباط

هدف: آخرین تلاش برای دریافت بازخورد

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

اگر پس از چند مرحله پیگیری همچنان پاسخی دریافت نشد، بهتر است انرژی خود را روی مشتریان جدید متمرکز کنید. البته می‌توانید در آینده، در صورت ایجاد فرصت جدید یا ارائه محصول جدید، دوباره ارتباط را برقرار کنید.

نمونه ایمیل پیگیری (Follow-up Email)

Subject:

Following up on Our Previous Email

Dear Mr. Smith,

I hope you are doing well.

I would like to follow up on my previous email regarding our export proposal.

Please let me know if you require any additional information or if there is any question that we can assist you with.

We would be happy to provide further details and discuss possible cooperation opportunities.

We look forward to hearing from you.

Best Regards,

Mahmoud Qayem Ashrafi

ترجمه فارسی:

جناب آقای اسمیت

امیدوارم حالتان خوب باشد. مایلم ایمیل قبلی خود را درباره پیشنهاد همکاری صادراتی پیگیری کنم.

در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر یا وجود هرگونه سؤال، خوشحال خواهیم شد که شما را راهنمایی کنیم.

آماده ارائه جزئیات بیشتر و بررسی فرصت‌های همکاری هستیم.

منتظر پاسخ شما هستیم.

با احترام محمود قیم اشرفی

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

بهترین زمان ارسال ایمیل های تجاری

زمان ارسال ایمیل می تواند بر میزان دیده شدن و پاسخ دریافت شده تأثیر بگذارد. بر اساس تجربه عملی در مکاتبات تجاری، معمولاً روزها و ساعات زیر عملکرد بهتری دارند:

روزهای مناسب:

- چهارشنبه
- پنجشنبه
- جمعه

در این روزها معمولاً مدیران پس از عبور از حجم کاری ابتدای هفته، تمرکز بیشتری برای بررسی ایمیل ها دارند. روزهای کاری بین المللی از دوشنبه تا جمعه میباشد.

ساعت مناسب:

معمولاً ساعات ابتدایی روز کاری مخاطب، زمان مناسبی برای ارسال ایمیل است. به طور معمول ۸ تا ۱۰ صبح به وقت محلی کشور مقصد می تواند زمان مناسبی باشد؛ زیرا ایمیل شما در ابتدای روز کاری در صندوق ورودی مخاطب قرار می گیرد.

زمان هایی که بهتر است از ارسال ایمیل خودداری کنید:

- تعطیلات رسمی کشور مقصد
- آخر هفته ها (شنبه و یک شنبه)
- ساعات پایانی روز کاری
- زمان هایی که اختلاف ساعت باعث می شود ایمیل در نیمه شب دریافت شود

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

یک صادرکننده حرفه‌ای همیشه پیش از ارسال ایمیل، ساعت کاری و تقویم کاری کشور مقصد را در نظر می‌گیرد.

جمع‌بندی

مکاتبات تجاری، زبان ارتباط در تجارت بین‌الملل است. یک صادرکننده موفق تنها کسی نیست که محصول باکیفیت یا قیمت رقابتی دارد؛ بلکه کسی است که بتواند ارزش خود را به‌درستی معرفی کند و اعتماد مخاطب را در اولین ارتباط ایجاد نماید. بسیاری از همکاری‌های بزرگ بین‌المللی با یک ایمیل ساده آغاز شده‌اند، اما تفاوت میان یک ایمیل معمولی و یک ایمیل حرفه‌ای در این است که ایمیل حرفه‌ای:

- هدف مشخص دارد.
- مخاطب را می‌شناسد.
- ارزش پیشنهادی را بیان می‌کند.
- درخواست واضح دارد.
- اعتماد ایجاد می‌کند.
- مسیر اقدام بعدی را مشخص می‌نماید.

در تجارت جهانی، اولین فرصت برای معرفی خود شاید فقط چند ثانیه باشد. بنابراین، یک صادرکننده حرفه‌ای باید یاد بگیرد چگونه در کوتاه‌ترین زمان، بیشترین اثر را ایجاد کند. مهارت درخواست‌نویسی و مکاتبات تجاری فقط یک مهارت نوشتاری نیست؛ بلکه ابزاری برای بازاریابی، ایجاد ارتباط، مذاکره و ساختن روابط بلندمدت تجاری است. کسی که بتواند این مهارت را به‌درستی فرا بگیرد، شانس بیشتری برای ورود به بازارهای جهانی، جذب مشتریان خارجی و ایجاد همکاری‌های پایدار خواهد داشت. در فصل بعد با اصول مذاکرات تجاری آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید که چگونه از طریق مذاکره اهداف خود را پیگیری کنید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

