

株オレコン主催、クラウドファンディングセミナー 参加特典

Kickstarter, Indiegogo, Amazon.comから見つけた商品のブランドオーナーに対して送る初回のメールの例になります。

【ポイント】

- ・フリーメールは使用しない(会社感出す。スパムと思わせない)
- ・商品名を必ず個別に変更する(コピペ感が出ないように)
- ・時間をあけて、数回は送る(欧米人から1週間程度返事が来ないのは普通。逆にアジア系は早い事が多い)

【メールタイトル】Distribution of CCC「商品名」 in Japan

【本文】Dear Sir/Madam,

Hello,

This is AAA, CEO of BBB Trading LLC. 「自分の名前、会社での役職」

I'm contacting you because we met your amazing product CCC on Kickstarter「商品を見つけた場所」.

We are an import trading company located in Japan and we have both online and some retail chain sales channels.

We'd like to introduce amazing your product CCC to Japan.

Our annual sales are about DDD USD and would like to work with you for Japanese market.

If you do not have a sales partner in Japan, we'd like to build a strong presence of CCC in Japanese market.

We would be grateful if you let us know about trade terms and conditions for CCC.

Thank you in advance and I'm looking forward to hearing from you.

Best regards,

AAA

【署名】英文があると好ましい。できれば会社概要や売っている商品がわかるサイトがあるとなお良い。