如果卖家网站引流做得好，那么网站每天都会收获大量的询盘。但很显然这些询盘并非都是真的，部分询盘质量较差，即便卖家花费大量的时间去跟单，最后成交的可能性也非常低。

所以卖家在回复询盘之前，首先要做的就是判断询盘的真假。如果没有这一步的话，卖家不仅会花大量的时间和精力去做无用功，同时还有可能会错失真正的潜在客户。那么跨境电商独立站卖家究竟该怎么判断询盘的真假呢？

询盘的标题

如果对方是真心想要合作的，那么询盘标题往往是对方最用心的地方，这和卖家写开发信时的心态是一样的。如果标题和你的产品关系不大，那很显然这并非是真的询盘。

如果标题是非常的笼统，那么这封询盘邮件，就很有可能是群发的，这代表着对方是有很多备选项的。这种倒不是垃圾邮件，但重要程度肯定不如在标题中有直接提及你产品名字的邮件。

Ueeshop温馨小贴士：优先处理重要邮件，能够帮助卖家在短时间内抓住客户，避免潜在重要客户的流失。

询盘的内容

询盘内容是卖家重点判断的对象，卖家要看邮件内容是否有对产品详情展开提问，包括属性、颜色等等。此外如果有涉及到具体的采购数量、定价、交货时间等信息，那这个询盘的质量是比较高的，值得卖家花费时间和精力去跟。

Ueeshop温馨小贴士：如果是第一次发过来的邮件中就带有附件，其非真询盘的可能性就比较大了。第一次发送询盘就要求报价的客户还是比较少的，所以卖家要慎重一些。

询盘的结尾

通常卖家在写开发邮件的时候，会在邮件的结尾附上详细的公司信息，包括公司名称、公司地址、联系方式、公司网站等等。同理，如果是真询盘，那么询盘邮件的

结尾，大概率也会有这些信息。如果并不存在上述信息，或缺失部分信息，那大概率有可能是垃圾邮件，建议卖家放到后面再处理。

IP地址

查看邮件的IP地址，一定程度上能够帮助卖家判断邮件的真假。如果卖家本身只做了英文网站，限定了欧美地区，却收到了来自东南亚国家的询盘，那可信度就不高了。

发送时间

海外客户，尤其是欧美国家的客户，大多非常重视休息时间。卖家想要在休息时间找到对方是一件很困难的事，对方自然也不会在休息时间发送询盘邮件。不过这只能作为一个辅助判断的条件。

Ueeshop温馨小贴士：这里的时间指的是客户那边的时间，各个地区是存在时差的。卖家不能按照国内的时间来判断，那样会存在较大误差，导致潜在客户流失。

以上便是Ueeshop为卖家整理的一些判断询盘真假的依据。当然如果卖家本身询盘数量并不多，那就还是要抓住每一个机会。

最后，Ueeshop，专注于外贸网站制作和外贸网站优化15年，服务跨境电商B2C和出口贸易B2B，提供可靠、高效的有助于业务长期发展的建站工具和海外营销方案，帮助中国优质商品卖向全球。欢迎跨境卖家体验产品和服务。