

商业信函例四:

保险 No. 0016

保险费保持不变

纽约国际商贸进出口总公司

劳安德总经理先生:

刚刚收到您的来信。就您信中提到的问题,我询问了业务部门经理。据业务部门经理报告,因为经济不太景气,最近全美国的保险业的保险费都有一定的提高。我们公司的保险费提高了 10% 属于正常调价。我们跟现在进行业务联系的公司都做了正常的调价。

您信中提到的其他公司提供给贵公司较低的价格,可能是为了得到新客户而有意做的价格调整。不过,作为有着长期业务往来和友情的合作者,我们当然愿意提供同样优惠的条件来保持我们的业务关系。

我已经和本公司业务部门经理谈妥,决定以原来的保险费继续为贵公司经营保险业务。请您见到这封信后告诉贵公司业务部门,直接同我公司业务部门经理联系即可。

多谢您的来信,并希望保持联系。

祝

成功!

美东保险股份有限公司
经理: 泰瑞
2000.8.1

一看题目就知道是好消息。

先说明一下涨价的理由。

同时告诉愿意为了友情继续合作而不涨价。

交代清楚已安排好了一切。

景气	jǐngqì	prosperity; boom
调价	tiáojià	change price; adjust price

商业信函例五: 讨论价格

No. 售 970601

关于在美东地区的电脑销售

亚通电脑总公司

林一民总经理先生:

贵公司五月二十四日的来信收到。很高兴贵公司有意委托我们在美东地区销售你们的电脑产品。

我们 J&R 公司是在美东地区电器销售行业最著名的公司之一。电脑是我们销售的主要商品。我们在电脑销售方面有着丰富的经验和稳定的顾客。我们也为很多的大学、企业、政府机关提供电脑和电脑配件及服务。

看了贵公司寄来的电脑及电脑配件的价格表,我们非常抱歉地奉告,贵公司的价格偏高。和你们相似的电脑和电脑产品在亚洲其他地区和南美洲等地都能以更低的价格进货。

根据我们对美东地区销售贵公司产品的售后调查,贵公司的产品质量确实很好,受到了顾客的欢迎。为了扩大我们的业务以及建立更广泛的商业联系,我们可以考虑在价格合适的情况下帮助贵公司销售电脑及电脑配件。因此,我们想请贵公司考虑,能否把你们的价格降低 10%, 否则难以成交。

感谢贵公司的来函和对我们公司感兴趣。如果我们能够考虑我们上面的要求,请尽快给予回音。谢谢。并祝
商祺!

纽约 J&R 电器公司
业务经理: 乔安娜
1997.6.1

介绍自己公司的优点,为下面的内容服务。

说明价格太高。

赞扬对方的产品,并提出如果价格合适,愿意合作。

有意	yǒuyì	purposely; in purpose
电器	diànnqì	electrical equipment/ appliance
稳定	wěndìng	stable; sta- bilization
偏高	piān'gāo	inclined high (price)
售后 调查	shòuhòu diàochá	follow up survey after sale
成交	chéngjiāo	close a deal