客户加购不付款？3封AI邮件捞回30%订单

独立站 8分钟阅读2026-10-19

做独立站最无奈的时刻，不是没流量，而是客户把商品加了购物车，填了邮箱，却在付款前一刻消失了。看着后台的弃购数据，只能叹口气。其实，这些客户没走远，只是缺一个温柔的“推力”。今天聊聊用 Kimi 这个AI工具，帮你写出高转化EDM邮件，配合发送策略，轻松把弃购率降下来。

你的金牌EDM文案大脑，老外就吃这一套

Kimi 不仅是长文本助手，更是你的“金牌邮件文案”。它能帮你写出老外爱看、不带机翻味的EDM邮件。

配合独立站的邮件工具（如Klaviyo或Mailchimp），它能帮你把加购未付款的客户自动“捞”回来。不用你绞尽脑汁想英文文案，也不用花大价钱请外包，**Kimi 就是你24小时在线的邮件营销大脑**。

3步搞定注册，免费额度够用一整天

免费额度

Kimi 免费版每天额度充足，写几十封邮件完全够用，中小企业老板直接白嫖，具体以官网最新规则为准。

1. 打开浏览器，访问 kimi.moonshot.cn，微信扫码一键登录。
2. 在左侧边栏点击“新建对话”，进入空白输入框。
3. 免费版无需充值，直接开始写你的第一封邮件。

别直接说“写邮件”，先给它戴上专家帽子

打开Kimi后，别直接丢一句“帮我写封邮件”。要先给它“人设”和“背景”。

在输入框里输入：“你现在是一个有10年经验的独立站邮件营销专家。我的产品是瑜伽服，目标客户是25-35岁女性。请帮我写一封弃购挽回邮件，语气要像闺蜜一样亲切，带点幽默，并在结尾给一个9折限时优惠码。”

看到Kimi生成的邮件后，你可以继续追问：“把标题改得更吸引眼球一点”或者“把正文缩短到100字以内”。

> 关键提示：AI 就像个聪明的实习生，你给的背景越详细，它交出的活儿越漂亮。一定要给它设定明确的“人设”和“目标受众”。

3个高转化场景，把弃购率狠狠降下来

场景1：弃购挽回（加购未付款）

问题：客户加了购物车没付款，怎么发邮件不招人烦？

操作：用Kimi写一封“关怀+轻微催促”的邮件。发送策略：加购后1小时发第一封提醒，24小时后发第二封给9折码，72小时后发第三封最后通牒。

效果：通过阶梯式提醒，能捞回10%-15%的弃购订单。

> 小技巧：弃购挽回邮件不要一次性发完，分阶段发送能让客户感受到关怀，而不是被逼迫下单。

场景2：新品推荐（老客复购）

问题：老客户买过一次就没了动静，怎么推新品？

操作：让Kimi根据老客户的购买记录，写一封“专属推荐”邮件。发送策略：客户收到货后的第14天发送，标题带上客户的名字（如“Sarah, 你的新瑜伽裤到了”）。

效果：老客复购率显著提升，且退订率极低。

场景3：节日促销（黑五/网一/圣诞）

问题：节日邮件满天飞，怎么让客户点开你的？

操作：用Kimi写一封“反套路”邮件，不直接喊打折，而是讲品牌故事或送实用礼物。发送策略：节日前3天发预热，节日当天发正式促销，节日后1天发返场优惠。

效果：避开大促高峰期的邮件拥堵，有效提高打开率。

直接抄作业，3个万能Prompt模板

可复制提示词：弃购挽回

```
你现在是一个有10年经验的独立站邮件营销专家。我的产品是[你的产品]，目标客户是[如：25-35岁女性]。请帮我写一封弃购挽回邮件。要求：1. 语气像闺蜜一样亲切，带点幽默，不要生硬推销。2. 标题要吸引眼球，带点悬念。3. 正文控制在150字以内，结尾给一个9折限时优惠码[SAVE10]。4. 使用Native Speaker的地道英文口语。
```

可复制提示词：新品推荐

```
我的独立站要上新[如：秋季新款瑜伽裤]，目标客户是买过[如：夏季瑜伽服]的老客户。请帮我写一封新品推荐邮件。要求：1. 强调“专属感”，让他们觉得这是为老客准备的。2. 语气真诚，像朋友分享好物。3. 突出新品的1-2个核心卖点。4. 使用地道英文，避免生硬的广告词。
```

可复制提示词：节日促销

```
马上要到[如：黑五]了，我的产品是[如：运动装备]。请帮我写一封反套路的节日促销邮件。要求：1. 不要一上来就喊打折，先讲一个关于品牌或产品的小故事，或者送一个实用的小建议。2. 在邮件后半段自然引出节日优惠。3. 语气轻松治愈，缓解节日购物焦虑。4. 使用地道英文。
```

避开这3个坑，邮件才不会进垃圾箱

AI 写的邮件虽然好，但有些细节还得你自己把关。

第一，机翻味太重。AI默认生成的英文有时不够地道，一定要在Prompt里强调“使用Native Speaker的地道口语”。

第二，发送频率过高。日常保持1周1封价值内容+1封促销即可，发得太勤客户会烦。

> 容易踩的坑：独立站发邮件必须遵守当地法规，邮件底部必须有 Unsubscribe（退订）按钮，否则容易被封号。另外，不要群发未经同意的邮箱，保护好你的域名信誉。

现在就去试，把流失的客户捞回来

邮件营销不是冷冰冰的群发，而是和客户保持联系的温暖纽带。

今天就可以试的第一步：现在打开 Kimi，把第一个“弃购挽回”的 Prompt 复制过去，生成你的第一封高转化邮件，然后放进你的邮件工具里测试一下。

> *最好的营销，不是大声吆喝，而是在客户需要的时候，刚好递上一杯温水。*

你最想用它写什么场景的邮件？评论区聊聊。

写在最后

邮件营销不是冷冰冰的群发，而是和客户保持联系的温暖纽带。今天就可以试的第一步：现在打开 Kimi，把第一个“弃购挽回”的 Prompt 复制过去，生成你的第一封高转化邮件，然后放进你的邮件工具里测试一下。你最想用它写什么场景的邮件？评论区聊聊。

ⓘ 本文由 AI 辅助生成，经人工核对与编辑，仅供参考。