# 致客户的一封信800字（合集）

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-18

*第一篇：致客户的一封信800字继续艰苦奋斗、开拓创新，为各位新老客户创造持续价值……小编带你了解更多相关内容，接下来要给大家提供的是：致客户的一封信范文，希望你认真看完，会对你有帮助的!致客户的一封信范文1时光飞逝，转眼2024已到尽头，...*

**第一篇：致客户的一封信800字**

继续艰苦奋斗、开拓创新，为各位新老客户创造持续价值……小编带你了解更多相关内容，接下来要给大家提供的是：致客户的一封信范文，希望你认真看完，会对你有帮助的!

致客户的一封信范文1

时光飞逝，转眼2024已到尽头，回想这一年太多的感触。有喜悦的，有激动的，也有难过的，无助的。无论如何，这些都已经成为过去，今天只想对每一位客户道一声，感谢!

感谢你一路的信任和认可。感谢你对太平这家卓越公司的认可，感谢你及家人对我个人服务和专业的认可。

保险就是弥补因人身风险带来的财务损失，解决的是我们每个人病有所医，老有所养，家人有所依的问题。选择保险就选择了一种生活方式，一种确定的，有底线，有敬畏心的生活方式。

有幸在这个行业坚持到今天，回想6年前刚加入这个行业，家人反对朋友不认可，处处碰壁，头破血流。工作的难度极大，没有客户，甚至没有稳定的维持基本生活的收入……沮丧又无助，一次次问自己还要坚持下去吗?还能坚持下去吗?

很感谢在无数个想要放弃的日子里带给我希望的客户，是你们的认可给了我信心，让我看到曙光。这些年来，跟每一位客户签署的保单都历历在目，每一份保单的背后都承载着浓浓的爱和嘱托。深知客户越多肩上的责任也越重，需要投入的时间和精力也就越多，请每位客户放心，我将一如既往地在这个行业坚守，用心服务好每一位老客户，用自己的专业度和温度不断开发新客户，将保障送给更多的人，彰显职业价值，通过保险这份事业实现自我的人生价值。

最后，衷心祝愿大家，新的一年都能身体健康，得偿所愿。

2024，只争朝夕，不负韶华!

致客户的一封信范文2

您好!我是您的家庭财富风险管理顾问王利凤。非常还谢您一直以来对我的支持和帮·助，正是您和您家人、还有很多客户对我的信任，让我从普通的保险从业者成为我深深体会到自己肩负的不仅是一张张简单的保险合同，而是客户对自己、对家人、对未来的希望与重托，做保险我最幸福的时刻就是客户对我的服务报以满意微笑的瞬间!

从入行时听到的那句话：保险服务是天下最神圣的职业!这不是一句口号，是如我一般热爱保险的职业人和如您一般支持我们的客户，共同为它赋予的内涵。“终身从事保险服务，为更多家庭送去最全面的保险保障!”——已经成为我的职业宣言和人生理想!为了践行我的职业理想、兑现我的服务承诺，我一直努力提升自己的专业水平、寻找最佳的服务方式。以前的那些年我很努力却渐渐感到力不从心，因为随着保险公司数量的快速增加，市场上出现了多种新的保险产品与服务，而我仅在一家保险公司工作，没有更多空间为客户挑选产品，同时客户除了保险还有其他理财需求，我受制于平台局限性，很难完全站到客户的立场提供整套财富风险管理解决方案。因此，我开始反思：要长久为客户负责，必须改变自己!

一个偶然的机会，我接触到中国首家全国性保险销售服务机构——大童保险销售服务公司，大童成立于2024年，拥有强大实力与外资背景，是中国保险监会批准、拥有专业经营牌照、国内规模领先的“大保险、O2O”专业第三方服务平台，集风险管理、寿险财险、资产配置等线上线下服务为一身，客观、中立地为广大客户提供一站式、专业化服务，它是消费者的产品议价平台、权益维护平台、服务采购平台和解决方案定制平台，它拥有中国最优秀的金融管理与服务人才、在全国拥有二十多个省的地面服务网络。大童与140余家产寿险保险公司合作，拥有上千款优势保险产品，是国内最大的保险产品专业采购商!通过深入了解，我感到大童的商业使命“建设老百姓身边的金融保险超市”与我的职业宣言不谋而合，我终于找到了真正的事业归属!

因此，我果断地对自己的事业平台进行全面升级，成为大童保险服务平台乌兰察布交易服务中心创始人。更令我信心百倍的是：在大童我结识了许多志同道合的事业伙伴，他们大多是各保险公司顶尖的销售服务人员，也包括来自其他行业的优秀人才!我们在一起郑重宣读大童宣言：让保险营销成为高尚的职业，让广大客户享有全面的保障!

今天写信与您分享我内心的喜悦与力量，并再次庄严立下誓言：我的选择不是离开，而是继续!我虽然不再以单家保险公司的名义为您服务，但我将从整个金融保险行业的视角出发，站在客户的立场，基于客户的利益，以客户服务为中心，代客户办理全保险服务，用我未来的职业生命为您提供更满意、更适合、更安心、更便捷的保险保障和理财服务!

请您相信我、相信大童将会带给您全新的服务体验!我也希望得到您一如既往的支持和信任！

祝福您及全家身体健康、和谐美满!谢谢您!

您一生的朋友：王利凤

致客户的一封信范文3

尊敬的客户：

您好：

中国石化河南许昌石油分公司一直得到您的大力支持和帮助，值此元旦佳节即将来临之际，为了感谢您一年来的支持与厚爱，谨向您表示衷心的感谢和美好的祝福!

在许昌分公司的发展历程中，您是我们尊敬的客户，给予了我们无比的力量，在您的大力关心与支持下，以及我们全体员工的勤奋努力下，我们凭借优质的服务，良好的信誉，过硬的商品，取得了一个又一个的辉煌成绩。

饮水思源，我们深知，所取得的每一点进步和成功，都离不开广大客户的关注、信任、支持和参与。您的理解和信任是我们进步的强大动力，您的关心和支持是我们成长的不竭源泉。您的每一次参与、每一个建议，都让我们激动不已，促使我们不断奋进。有了您，我们前进的征途才有源源不尽的信心和力量;有了您，我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。

为报答多年来您对我们的支持、信任和帮助，借此岁末年初之际，我们将开展感恩十年易捷相伴带爱回家新年有礼活动，带您走进2024，与您不见不散。

在今后的岁月里，希望能够继续得到您的关心和大力支持，我们将继续为您提供最真诚的服务。

再一次感谢您的帮助和支持!

恭祝您身体健康!阖家幸福!事业兴旺!万事如意!

致此

敬礼

中国石化河南许昌石油分公司

致客户的一封信范文4

尊敬的客户：

新年好!

2024年转瞬即逝，它给我们留下了太多的惊喜，也留下了一些遗憾。我们站在新世纪又一个十年的起点，有必要稍作停留，对我们过去一年的投资总结成败得失，同时对未来的一年做出我们的展望，在此为大家略作探讨和梳理。

2024年，中国的资本市场走过了20年，弹指一挥间，中国资本市场已经发生了巨大的变化，从最初的改革开放的试验田一举成为中国经济发展的中流砥柱，中国的证券行业、期货行业和基金行业均得到了长足的发展。特别值得一提的是，在2024年，推出了融资融券和股指期货业务，因此2024年也被业内人士称为中国资本市场的“对冲元年”，这标志着一个全新时代的到来。即将过去的2024年，全球资本市场经历了潮汐般的大起大落，欧债危机爆发，中国开始严厉调控房地产市场，美国出台第二轮量化宽松政策;与此同时中国货币政策开始转向，错综复杂的局面不仅带来了市场巨大的波动，也对我们的投资提出了非常高的要求。

一年来，我们一直坚持自己的理念，“稳健，诚信，专业”，立足于风险管理和专业投资，交出了令人满意的答卷。与此同时，我们注重团队的建设，特别是投研团队，我们不仅建立了自身人才的培养机制，而且从市场上引进了最为优秀的研?a href=\'//www.feisuxs/yangsheng/kesou/\' target=\'\_blank\'>咳嗽焙突鹁恚蛭颐且恢比衔涣鞯耐堆型哦硬攀枪疚蠢闯て谕蹲食晒Φ幕　?/p>

展望即将到来的2024年，我们的团队认为，资本市场有着巨大的机遇，同时也面临着更多的不确定性。机遇在于，美国及继续实行量化宽松，导致全球流动性

泛滥，低成本的资金不断流向新兴市场和大宗商品市场，特别是大宗商品，明年上半年继续泡沫化的趋势将更加明显，而中国的通货膨胀将对农产品价格的上涨推波助澜。但是我们同时认为，明年的投资面临着更多的不确定性，伴随着资产价格的不断上升，风险也将逐渐加大。首先是伴随着中国劳动力成本不断上涨和通货膨胀上升的同时发生，政府政策调控的力度和持续时间都可能超预期;其次就是随着美国经济的确定复苏，美联储在明年下半年结束量化宽松货币政策的可能性加大，这必将引发国际热钱回流美国，美元大幅反弹，新兴市场股票和大宗商品价格大幅回落的风险将不断加大。我们认为，明年上半年，大宗商品和新兴市场如香港以及中国大陆的股票将是最好的投资标的，但是明年下半年的某个时间，随着美元的强劲反转，将是做空大宗商品和国内股指期货同时做多美股和做多美元的大的系统性的对冲机会。我记得曾经在不同的场合阐明过自己的这一观点，“明年需要在不确定性中寻找确定性，波段性地把握趋势性机会”，将是我们明年投资的要点。

在我们的心中，一直充满着对您的感激，正是您长期对我和我们的团队的支持、理解和参与，使我们在投资中国资本市场这条路上以无比的热情执着前行，不断实践和传播着我们的投资理念和稳健风格。未来的岁月，我们愿与您一道，继续分享中国经济的高速发展，挖掘中国资本市场中确定的投资机会，让您的资产实现长期持续稳定的增长。

最后，在新的一年即将到来之际，我和我们的团队一起祝您身体健康，阖家幸福，新年快乐!并再次对您一直以来给予我们的支持和信任表示衷心的感谢!

总经理： 徐海鹰

深圳市中钜资产管理有限公司

致客户的一封信范文5

尊敬的各位客户：

大家好!

首先，谨代表\_\_有限公司的全体同仁，向尊敬的各位客户致以诚挚的问候和衷心的祝福!

我们公司在各界朋友特别是客户朋友的鼎立支持下，20\_\_年继续取得不俗的成果，延续着电子商务的发展趋势。我们顶住了电子商务不稳定和大批网络商城波动带来的竞争压力，取得丰硕成果;新的购物商城20\_\_全新改版上线。淘宝旗舰店也在筹备中，预计今年年底可以上线。

顾客所需产品一直供不应求，有时因提货周期的延长而给客户带来不便或麻烦，在此，谨表示深深的歉意。

值得欣慰的是，电子商务部已经进入冲刺阶段，公司会继续加强广告技术方面等投入;同时旗下工厂会继续引进新的生产线，在保证品质的前提下，加大力度对产品进行生产

届时，产能制约的瓶颈将一举突破，客户的需求将得到及时的满足，我们将为客户交出满意的答卷。

能与尊敬的各位客户结成合作伙伴，我们感到非常荣幸。我们衷心感谢你们的大力支持和配合。你们与我们协同进行市场开拓，实现互利、共赢。我们和你们之间已经建立起共同发展的良好关系，并将在双方的悉心维护、培育下得到巩固和加强。你们的成功和辉煌，造就了我们企业的发展和壮大。

尽百分百的努力，让客户百分百满意，这是我们办企业的宗旨。时代和社会是不断进步的，我们的产品和服务也要与时俱进。我们衷心期待尊敬的各位客户，对我们企业的产品、对我们企业的服务，提出更高的要求，使我们企业能够为你们提供更优质的产品和服务。

值此上线之际，我谨代表我和我们企业，再次向尊敬的各位客户表示衷心的感谢和敬意!

衷心祝愿尊敬的各位客户大展宏图、事业兴旺!

致客户的一封信范文800字5篇

**第二篇：致客户一封信**

致客户信

尊敬的客户：

您好！真诚的感谢您对环保电池产业的支持和厚爱！我们由衷的感谢！祝福贵公司生意兴隆！财源广进！夺标硅能环保电池是一种称之为“液态低钠硅盐化成液”的全新概念电解质。同对电池的极板结构和材料配比，以及电池化成工艺进行创新性改造，从而研制成的高性能的二次电池。其能量特性：大电流放电特性、快速充电特性、低温特性、以及储备容量、使用寿命和环保性能均优于国外高性能铅酸蓄电池。由于新概念的电解质是中性特质。废弃的电解质呈半固态颗粒状，不但不会污染土壤，而且是高质量的化肥，可见环保方面是一大进步，在国际上已通过“爱迪生”实验室检测，并有良好的结论：

第一：确定了无酸化学的解决方法，确认了是环保产品。第二：内阻小于铅酸电池12—13倍。

第三：确认了在动力电池方面有极大优势。

第四：总体比铅酸电池优越，是个极需发展的电池产品。2024年7月荣获国家环保产业协会严格的认证，在电池行业唯一通过环保认证的绿色之星产品！

2024年2月在获殊荣“国家重点环保保护实用技术”！

夺标硅能环保电池从2024年12月进入深圳，从开始的默默无闻到今日的公交行业40%的占有量，深受客户称道！我们在2024年3月7日进入横岗公共汽车公司用于832江淮车用（车况相对较差），直到2024年换新车江淮大巴，12V100AH电池一直很好！横岗公共汽车公司买新车大巴江淮指定夺标硅能环保电池为新车标准配置！

夺标硅能环保电池在2024年5月23日进入深圳巴士集团股份有限公司，当年进入集团公司有180只12V150AH电池用于车上替代当时12V195AH传统排汽式铅酸蓄电池！其中有2个是使用5个月后放置仓库6个月重新装车使用！2024年4月我们在公共汽车公司香梅车间我们当着十多名电工面用12V54AH两个起动大巴客车15次，令在场各位深感不解！深圳巴士集团股份有限公司对我们环保产品给予很高的评价！我们在2024年5月10日击败国内许多著名品牌成功中标！令我们成功走进中国客车制造商，在宇通、金龙、黄海、苏州金龙、江淮中国知名品牌客车成功配套！时至今日我们2024年5月份电池用在公交集团车上的电池还在一直使用！这用事实证明夺标硅能环保电池在电池行业中无与伦比的技术领先地位！

我们都知道电池是高污染源，危险固体废物。现在客车使用的大多是排气式铅酸蓄电池,我们都知道一个12V195AH电池内含硫酸溶液为21公斤，深圳是车流密度极高的城市，城市公交车，旅游客车多达1万8千台左右（不计小车）就相当于有七十五万六千公斤的硫酸湖生活在我们的身边！深圳是个酸雨频发的城市，我们生存的环境压力可想而知！深圳夺标环保技术有限公司致力与城市公交车电池污染源方面防治工作，在推广环保电池方面取得可喜的成果！截止目前深圳已有三千多台大中巴使用环保电池，在酸雾减排，减废方面取得那意想不到的效果，2024年5月份被深圳市环保产业协会向国家产

业协会推荐“国家重点环境保护实用技术示范工程----城市公交车电池污染源防治示范工程”申报！

深圳经济特区建立以来，历届市委、市政府高度重视环境保护工作，在经济社会高速发展的同时，我市环境保护工作不断加强，生态环境质量总体保持良好，环境污染和生态破坏势头基本得到遏制，并获得了“国家环境保护模范城市”、“全球环境500佳”等荣誉，为建设可持续发展的生态市奠定了良好的基础。但是，短时间高强度的开发建设，使其他城市分阶段缓释出来的资源环境问题，在深圳集中显现，资源环境对于经济社会发展的瓶颈制约不断加剧，“四个难以为继”的矛盾日益突出。深圳要在新世纪新阶段实现新的更大发展，就必须切实探索和形成破解资源环境紧约束的科学发展对策，推动自主创新，发展循环经济，加强环境保护，建设生态城市。生态市是以系统生态学理念为指导的一种理想城市发展模式。它通过综合协调城市经济社会活动与资源环境间的相互关系，实现城市经济持续稳定发展、资源能源高效利用、生态环境良性循环和社会文明高度发达。因此，在进一步巩固和深化“国家环境保护模范城市”创建成果的基础上，贯彻环境优先方针，全面推进生态市建设，是深圳在新的发展时期的更高追求，是深圳全面落实科学发展观，克服“四个难以为继”，实现和谐深圳效益深圳发展目标的必然选择。各级党委、政府必须站在全局的高度和事关深圳长远发展的战略高度，充分认识到深圳建设生态市的重要性和紧迫性，切实把建设生态市的各项措施落到实处！

--坚持环境优先。自觉遵循自然规律和经济规律，把环境优先的理念体现在经济工作的指导思想和宏观决策上，落实到具体工作中，在经济发展的同时自觉服从环保要求，不以牺牲环境为代价换取经济社会发展。

--坚持以人为本。把满足市民日益提高的环境质量需求作为环保工作的出发点，保障和鼓励全社会参与环境保护，坚决维护群众环境权益，切实解决市民关注的影响群众健康的环境问题。

--坚持重点突破。重点从源头上防治污染和保护生态环境，加大对环境污染和生态破坏的综合整治力度，有计划、有层次地推进生态市建设。着力推进特区外环境保护，实现特区内外生态建设均衡协调发展。

--坚持机制创新。突出加强管理体制创新，建立和完善环境保护长效机制。严格环境保护绩效考核，增强环境监管的协调性、整体性。大力推进区域、部门和社会等多种资源的优化配置，建立统一、协调、高效的环境监管体系。

**第三篇：致客户的一封信**

致客户的一封信

尊敬的客户，我们的朋友：

你们好，感谢您多年来对新大地的信任和支持，希望这种互信能进一步发展。现在我们要讨论的是物流配送的服务问题，当前公司发货有三种方式，分别是：

一、先付款再发货：这种方式最快捷，可直接送到您的仓库，减少中途倒运和装卸，避免了货物破损和污染。

二、代收货款：这种方式最放心，您付款即可送货到您仓库，但您需要提现金跑一趟物流公司，浪费精力，耽误时间。有时，有些物流公司不办理代收货款业务。

三、通知送货：这种方式最缓慢，让您等的不耐烦，货到后通知您付款。我公司财务科收到款后通知我公司物流科，我公司物流科再通知肥城物流，肥城物流再通知济南物流，济南物流再通知各专线物流，最后才到达您当地的物流，这是单线联系，不可越级，如有中间某个环节断线，就无法通知到底，所以没有一批货物能够一次通知解决，需要N次通知才能送达，造成我们的工作量增大和您的长时间等待。

综上所述，请各位朋友尽量按第一种方式操作。

愿我们的友谊天长地久，我们的合作愉快双赢。

山东新大地实业有限公司2024年9月14日

**第四篇：致客户的一封信**

致客户的一封信

致辞：

欢迎您选择五洋，“一样的追求，一样的梦想，共同的五洋，共同的发展”是五洋的信念，公司始终以“质量是企业的生命，用服务提高质量、靠质量占领市场”为宗旨，坚持“相互理解，相互合作，互利互惠”为合作方针，竭诚为省内外广大用户提供一流的全方位服务。感谢您选择五洋，选择五洋，选择成功，五洋与您，互助共赢！下面将大致为您介绍我公司关于工程管理的相关规章制度，望知悉。

1、合同盖章须知：

无论此工程是中标工程或者议标工程。首先，您需要签订施工合同，合同是一切合作的基础，也是以后付工程款的依据，请您与甲方签订合同时，一定要注意合同签订的基本要素，如：合同签订时间，代理人签字，合同期限时间，起至日期等。

另外国家自从2024年5月1日起实施“营改增”税收政策，具体政策可参考相关法规文件，具体我们有几点建议，请您悉知：签订合同时，首先要明确是劳务合同、包工不包料、包清工等，还是包工包料的合同，税票是开3%的，还是开11%的，专票或者普票，还是其他，而且是含税价，还是不含税价等，一定要做到心中有数，避免因税票的原因造成工程亏损或其他。

2、采购合同签订须知：

如果您是包工包料的合同，您的材料采购合同请务必和五洋商贸签合同，五洋商贸是五洋旗下的采购公司，所有的材料采购都要经过五洋商贸。比如，您和A设备公司采购了设备材料，您需要让A公司和五洋商贸签采购合同。比如您的工程款到了，我们会在经过您同意的前提下，按您要求支付的款项通过商贸公司支付给A公司，或者在工程款没到的情况下，又急需付材料款的时候，比如预付款，您可以自己垫支到商贸公司，通过商贸公司付款，待工程款回笼时，再通过商贸还款给您。相应的，A公司开具17%增值税专用抵扣发票给五洋商贸公司。这个抵扣部分可以用来抵扣您开工程发票时需缴纳的增值税部分。

同时我公司也拥有一个成套设备车间，如符合我公司的生产经营范围，在不高于市场价格的情况下，还望与公司进行合作。公司确保设备质量，同时也可以为您提供资金方面的便捷。

3、开具外建证须知：

因总公司在池州，任何工程交税需在池州当地国税局开具外出经营活动证（池州当地除外）。外建证开具需要提供合同复印件，需要注明外建证地点（详细到区），这个很重要，金额一般默认为合同价。外建证开出来一式三份，当您收到后，请在一个月之内凭外建证到当地国家税务局和地方税务局预交税款，这份外建证就可以当场申报了，申报时，需要对方税务局打印一份外出经营申报表并盖章，外建证上也要盖章，到此，我公司才可以在池州当地国税进行核销外经证，请办完相关手续将这些资料邮寄给总公司即可。外建证有效期一般为半年，如果过期未核销，给公司造成损失，后果自负。

4、开具发票须知：

本条讲的是开具工程发票须知，需要提供在项目当地国家税务局和地方税务局预交的税款完税证明，以及外建证和申报表，即第3条寄给总公司的那些资料。开票需要提供对方详细的开票资料，包括单位名称，纳税人识别号，地址、电话、开户行及账号，请务必认真填写，切勿手写，避免因字迹模糊出错。一般默认为工程施工费，如果特殊要求，可在开票前特别备注，未备注的，一律默认为工程施工费。开票要注明开票金额，特别的还要求注明税额，未特别注明税额的，一律为开票系统默认税额。同时请您务必牢记：包工包料工程，一般开具11%增值税发票，在工程所在地预交2%增值税以及相应附加税。同时，材料票增值税专用发票可以抵扣施工票增值税。所以关于材料采购请您务必按第2条执行。劳务工程一般开具3%增值税发票，在工程所在地预交3%增值税以及相应附加税。另外，所有开票工程需缴纳企业所得税，一般在工程所在地预交千分之二，在公司补缴1.8%。

5、付款须知：

工程款的支付包括几个部分：材料款、工人工资、规费和税金及其他费用。工程款都是阶段性支付的进度款，很少有一次性付清的。工程款到后，扣除相关固定利润，一般在三个工作日内会打给您，如果出现以下情况，则相应的影响工程款的支付：是否有开票税款未缴清，是否有相应的资料未提供，是否有材料款未按时支付，是否有工人工资未付，是否有其他需要完善的手续未完善，请您及时与我们工程管理部联系，查看是否具有以上问题，请于限期内完善，否则影响工程款项支付，后果自负。

6、资料存档须知：

资料是历史文献，国家也有档案馆，公司非常注重档案文化。关于每一个工程的每一份资料，都成为历史记载，对今后的工程会起到帮助和指引作用。所以请您一定要注重档案的保管，一旦有了资料，请及时提交公司存档。为此，公司建立了档案馆，专人保管。我们需要的资料包括中标通知书，合同原件，施工图纸，工程预决算清单，建设单位、设计单位、监理单位等项目成员名单及联系方式，施工单位劳务班组成员名单及联系方式，施工安全技术交底，施工图片，相关采购合同及出货验收单等，竣工资料（含竣工报告），以及一些在公司签订的相关文件资料（包括考核办法、安全施工协议、工程资金使用承诺书和使用印章承诺书）。这些资料可根据工程进度阶段性提供，不要求一次提供齐全，但务必在工程竣工结束后，提供齐全，否则影响工程款项的支付。

7、现场质量安全管理：

我公司实行委托制工程管理，所以各项目负责人在进行施工过程中，一定要严格贯彻执行国家安全质量法律法规以及规程、规范和标准。严格控制好工程进度、安全、质量等问题，公司会不定期安排工程部相关人员进行现场查看，一旦发现出现相关方面问题，公司会酌情进行处罚。

最后，为了提高我们的办事效率，以及避免出现沟通的不及时。还烦请您务必阅读并牢记以上相关规定。同时，以上规定有什么不理解的地方，请及时与工程部进行联系。

签名处：我已阅读并同意上述条款内容，签字确认。

**第五篇：致客户的一封信[推荐]**

致停服客户的一封信

尊敬的安泰亲人：

您好！

首先感谢您抽出宝贵的时间阅读这封信，更感谢您曾经给予小黄（安泰健康产业集团天津分公司经理李来绪）的支持与认可！或许您已经不再服用（使用）我们安的产品，或许您对我们安泰的服务有一些意见，或许安泰曾经令您伤心，但请您相信：在安泰人的心目中，您依然是安泰的亲人！

我们不会忘记，您曾经与我们共同分享的每一段时光，您曾经见证过安泰的成长和一次又一次辉煌，而今，我想轻轻的告诉您，在不经意间，您曾经信赖和喜爱的安泰寡核苷酸即将迎来第一亿瓶成功下线！

十年来，正是有了您的理解、谅解，政府的关注、扶持，安泰公司才一天天的成长。去年4月，在由世博会发起的“中国十大创新行业”中，安泰的三款产品荣获前五名信誉保证标识，安泰寡核苷酸更荣获了保健行业第001号信誉保证标识。这份中国最高级别行业协会的认可无论是对安泰人还是对顾客亲人来说都是异常珍贵又倍感荣耀的。2024年8月9日，来自30多个国家和地区的近500家知名健康品牌共同参加了被誉为保健行业 “奥运会”的第九届中国国际保健博览会，在此次最具权威的国际盛会上安泰系列产品荣获“十大健康养生品牌”大奖，这已是安泰人系列产品连续四次在中国国际保健节上获得殊荣，2024年12月安泰人又与中华人民共和国中央老干合作，安泰人系列产品被指定为“中央老干部特贡保健产品”，双方合作期限暂定三年„„

在中国，对于一种保健品来说，能在全社会的关注下，在全世界消费者的验证下成长10年，成为行业的排头兵、领头羊，这是一件多么不容易的事情啊！而如果您知道了这一切，您会不会跟自己说：原来我当初的选择还是非常正确的。我们相信，您至今难以忘记曾经与安泰结识的日子，相信您依然在热切的关注着安泰成长的每一步，而安泰人更未曾忘记过您，因为您的选择给了安泰莫大的支持与信任，对于安泰人来说，这永远都是弥足珍贵的！

中途由于种种原因，我们疏远了。安泰人深知：让一个原本信赖、支持安泰的亲人离开安泰，不是您的错，而是我们的责任！

让我们一起寻找彼此疏远的原因吧。

或许，曾经您带着一份信任，怀着满腔的热情，选择了安泰的产品，您期盼着能给您带来身体某一方面疾病或症状的改善，然而几个月过去，您的感觉好象不是很明显。而此时，由于安泰服务工作的不完善，使您对基因营养没有全面的认识，使您选择了停服。但是您知道吗，与您同时期选择安泰并坚持服用的消费者现在都已经是安泰产品的受益者了。所以，面对您，我们有一种深深的歉意。因为安泰产品的安泰寡核苷酸是一种整体性、根本性的营养保健品，但却由于我们工作的失职没有让您感受到基因营养的珍奇奥妙，我们在想，如果当时我们及时给您服用量、坚持服用的时间、注意事项等多方面的指导，那么今天，安泰对您的身体健康一定有所帮助„„

或许，不经意间安泰伤害了您的感情，在您对安泰充满了希望的时候，我们却因为各种各样的原因冷落了您，没有及时去探望您，没能及时了解您的健康需求，没有把您当成亲人一样去关心和照顾，我们甚至都没有注意到您失望的眼神。不经意间，您远离了我们，在我们突然间发觉您已不在身边的时候，您已经远离了我们，或许您现在还会偶尔想起一两个曾经为您服务过的安泰人员工，一双稚嫩的却充满了期待的眼神，一个风雨天的突然来访，或许都曾经让您感动的热泪盈眶，但是后来他们怎么就不见了呢？您开始是失望，再后来便是绝望，这一切都是小黄的错。虽然小黄知道，现在年轻人的择业观本来就是很不稳定，再加上跑营销原本就是件苦差事，没几个年轻人能坚持到底，何况，天津安泰还担负着为其他地方和市场输送优秀人才的使命，这些都是导致天津安泰服务员工更换和断档的主要原因。难道这就是伤害您的理由吗？不。这是天津安泰在工作上没有做到位，或者说是工作流程不够完善。

或许，您无意间听到了天津安泰的负面消息，起初可能您还在为安泰辩解，但后来没有一个安泰站出来告诉您事实究竟是怎样的，也没有人告诉您相信安泰的理由，于是您渐渐相信了别人的话，您甚至选择了其他产品，这难道不是安泰的错吗？在安泰所取得的一系列荣誉和所做的一系列大事中，有几件是其他保健品公司能做到的？又有哪一家保健品公司能在这个行业中立足10年以上并取得36项国内外的荣誉和认证？您可以试着去寻找，但事实上答案只有一个——那就是根本找不到，但可惜的是安泰没有及时让您了解到这一点。

或许您暂时在经济上遇到一些困难，但是您一直都在关注着安泰，您从来都没有怀疑过安泰和您选择过的产品，如果是这样，也请您告诉小黄，因为安泰说过“一次购买，终生服务”，所以无论您现在是否继续服用安泰的产品，安泰都愿意为您继续提供健康方面的服务。也希望您能加入到“迎接安泰寡核苷酸第一亿瓶成功下线”感恩答谢会的活动中来，也恳请您参加完我们的活动后能给我们提供宝贵的建议，您的建议能让我们更快成长！

当小黄饱含深情的写完这封信的时候，我们才突然发觉，原来在安泰和您之间，还有着如此深厚的感情，这份感情来源于一份曾经的理解和信任，来源于一段朴实而真切的相处，来源于一种不经意的疏远和思念。

让这封信带安泰对您深深的歉意吧，并捎去全体安泰人浓浓的祝福，依然感谢您曾经给予安泰所有的支持和信任，更感谢您还能用宽大的胸怀，读完安泰写给您的这封信，真诚的希望在您的记忆深处，安泰还是那个曾经让您坚信不移的安泰。如果您重新回到安泰的身边，您会发现安泰长大了，安泰进步了，安泰比以前做的更好了！不管一切如何，请允许安泰再一次由衷的祝福您及您的家人：幸福安康，平安如意！

安泰集团天津公司敬上

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找