

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 1 편

바이어 첫 접촉 시, 무엇부터 말해야 할까? - 신뢰를 얻는 첫 인사 메일 전략

1. 상황 설명

처음 해외 바이어에게 연락할 때는 누구나 고민이 많습니다. 견적서를 먼저 보낼지, 제품 소개만 할지, 메일이 너무 길면 스팸처럼 보이지 않을까 등. 이 첫 메일은 거래로 가는 문을 여는 중요한 열쇠입니다.

2. 핵심 전략: 바이어 첫 메일은 ‘3 단 구성’ 으로 간결하게

- ① 인사 & 목적 - 자신이 누구이며 왜 연락했는지
- ② 제품/서비스 요약 - 바이어에게 어떤 가치가 있는지
- ③ 제안 & 응답 유도 - 샘플 제안, 카탈로그, 회신 요청 등

3. 실무 예시: 바이어 첫 메일 템플릿 (영문)

Subject: Product Introduction – Industrial Valves Manufacturer from Korea

Dear [Buyer Name],

We are a Korean manufacturer specialized in casting industrial valves and couplers. We found your company through [source] and believe our products could fit your portfolio.

Our main lines include fire protection valves and stainless couplers, which meet ISO and UL standards. We are already exporting to Southeast Asia and the Middle East.

Please find our catalog attached. If you are interested, we would be happy to provide free samples or discuss MOQ and delivery terms.

Looking forward to hearing from you.

Best regards,
[Your Name / Company]

4. 자주 하는 실수와 개선 포인트

- 너무 길거나 회사 소개 중심 → 바이어 관점에서 핵심만
- 견적서부터 첨부 → 가격만 보고 판단하는 경우 방지
- 템플릿처럼 보이는 문장 → 바이어명, 국가 등 개인화 필요
- 메일 제목 모호함 → 제품명과 산업 키워드를 포함


5. 실무 팁: 회신 가능성을 높이는 세부 전략

- 제목에 제품명, 국가, 산업 키워드 삽입
- 메일은 5~7 줄 이내로 작성
- 카탈로그는 PDF 한 개로 정리
- WhatsApp/WeChat 번호 기재
- 바이어의 기존 제품군과 맞는 항목 중심 제안

마무리 정리

바이어에게 보내는 첫 메일은 소개서가 아니라 대화의 시작점입니다. 신뢰를 주고, 가치를 요약하고, 응답을 유도하는 구조만 갖춘다면 바이어가 답장할 확률은 확실히 높아집니다.

다음 편 예고

 2 편: 바이어가 조건을 비교 중입니다 - 나를 선택하게 만드는 말