

## 바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 13 편

✧ 구매는 하겠다고 했는데 계속 미루는 바이어, 진짜 살까요?

### 1. 이런 바이어, 익숙하지 않으신가요?

샘플과 조건은 모두 긍정적이지만, 막상 발주는 없는 바이어 유형. 구매하겠다는 말은 했지만 언제인지 모호한 상태로 시간을 끌고 있는 경우입니다.

### 2. 왜 바이어는 계속 미루는 걸까?

- 예산 보류: 연간 계획 미확정
- 내부 설득 실패: 구매자 의지는 있으나 상사 반대
- 우선순위 변경: 다른 프로젝트에 밀림
- 리스크 회피: 신규 공급처 전환 우려
- 가격 조건 탐색: 내부 예산과 차이 또는 경쟁사 비교 진행

### 3. 실무 전략 - 행동 전환을 유도하는 3 가지 구조

- ① 구매 타이밍 질문  
→ 구체적인 시기 유도 (When is the right time?)
- ② 제한 조건 제시  
→ 기회성 강조 (이번 분기, 리드타임 제한 등)
- ③ 선택 유도  
→ 관계 유지를 전제로 거래 보류 or 종료를 제안

### 4. 실무 메일 예시 (영문)

Subject: Follow-up – Timing for Your First Order?

Dear [Buyer Name],

We appreciate your previous interest and hope all is well.

Just checking if this project is still under consideration and when might be the right time to revisit?

Kindly note that our offer (MOQ/pricing/delivery) is valid through [Month].

We'll be happy to stay flexible if this is still part of your plan, or we can reconnect at a better time.

Best regards,  
[Your Name / Company]

## 5. 실수와 개선 포인트

- 계속 묻기만 함 → 무관심 유발
  - 감정 섞인 표현 → 관계 단절
  - 끝까지 끌고 감 → 실무 리소스 낭비
- 리드 정리와 우선순위 분류 필요

### ✓ 마무리 정리

미루는 바이어는 '지금은 아니다'일 수 있습니다. 실무자는 시기 확인, 조건 제시, 결정을 유도하는 흐름을 설계해야 합니다.

### 📝 다음 편 예고

📌 14 편: 바이어가 갑자기 경쟁사 샘플을 받았다는데, 어떻게 해야 하나요?