

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 12 편

샘플은 보냈지만, 발주가 없습니다 - 잠재 바이어 전환 전략

1. 이런 경험 있으신가요?

샘플을 보냈고, 테스트 결과가 좋다고 했지만 발주가 없는 경우, 실무자들은 혼란스럽습니다. 계속 연락을 해야 할지, 기다려야 할지 갈등이 생기며 전략이 필요합니다.

2. 샘플 발주 후 ‘침묵’의 4 가지 유형

- ① 완전 무응답 → 간결한 재문의 + CTA 포함
- ② 긍정적 반응 후 침묵 → 구체 조건 요청
- ③ 반복 테스트 진행 중 → 평가 일정 확인
- ④ 일정 연기 → 리마인드 시기 예약

3. 실무 전략 - 3 단계 전환 시나리오

- 1 단계: 감사 + 피드백 요청 메일 (1~2 주 후)
- 2 단계: 제안 중심 메일 (소량 발주 제안, 일정 질의)
- 3 단계: 전환 유도 리마인드 (1~2 개월 후, 행동 유도 문구 포함)

4. 실수와 개선 포인트

- 피드백 전 견적 전송 → 거절당할 가능성 ↑
- 반복된 재촉 → 피로감 및 신뢰 하락
- 리드 관리 부재 → CRM/엑셀을 통한 리드 추적 필요

마무리 정리

샘플 발송은 ‘관계 시작’입니다. 정중한 피드백 유도 → 맞춤 제안 → 타이밍별 리마인드를 통해 바이어의 반응을 유도해야 합니다.

다음 편 예고

 13 편: 구매는 하겠다고 했는데 계속 미루는 바이어, 진짜 살까요?

