

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 4 편

✉ 답장이 너무 느립니다 - 바이어 리마인드 메일 전략

1. 상황 설명

해외 바이어에게 견적서나 카탈로그를 보낸 후, 며칠이 지나도 아무런 답장이 없는 상황은 매우 흔합니다. 특히 신규 거래처일수록 응답률이 낮아지며, 기존 바이어라도 제안이 바뀌었을 경우 회신이 지연될 수 있습니다.

2. 핵심 전략: Follow-up 메일은 ‘기억 + 가치 + 자극’ 순서로 설계

- ① 기억 상기 - 이전 메일의 내용을 요약
- ② 가치 제시 - 바이어가 놓친 혜택이나 이유 강조
- ③ 자극 및 행동 유도 - 마감 기한, 수량 제한 등 명시

3. 실무 예시: 바이어 Follow-up 메일 템플릿 (영문)

Subject: Follow-up on Our Quotation - [Product Name]

Dear [Buyer Name],

I hope this message finds you well. Just following up on our proposal shared on [Date].

We believe our product could be a good fit for your market, especially with the upcoming season.

Please let us know if you need any additional information or clarification. We are ready to provide samples or adjust terms as needed.

Looking forward to your feedback.

Best regards,
[Your Name / Company]

4. 실무 문구 예시 정리

- 기억 상기: "Just checking in on our previous quote sent on..."
- 가벼운 확인: "I just wanted to make sure my last email didn't get lost."
- 긴급성 유도: "The offer remains valid until [Date] due to raw material fluctuation."
- 유연한 마무리: "Please let me know if now is not a good time - we're happy to follow up later."


5. 실수와 개선 포인트

- 복불 메일 → 답답함 저하 → 일부 개인화 (국가, 제품명 등)
- 감정적 표현 → 신뢰 손상 → 정중하고 차분한 어조 유지
- 촉박한 압박 → 거부감 유발 → 부드럽게 긴급성 유도

마무리 정리

답장이 없는 상황에서도 바이어와의 관계는 계속됩니다. 무시당하지 않으면서도 회신을 이끌어내는 리마인드 메일은 실무자의 기본 역량입니다. 상기, 설득, 유도라는 구조 안에서 정중함을 잃지 않고 자신 있게 커뮤니케이션 하세요.

다음 편 예고

 5 편: 바이어가 조건을 바꿉니다 - 거절하면서도 관계 유지하는 법