

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 8편

📌 신규 바이어와 첫 거래 조건 협상 시, 꼭 확인할 3 가지 포인트

1. 왜 '첫 거래'가 중요할까?

첫 거래는 신뢰의 기반을 쌓는 시작점입니다. 이 시기에 어떤 조건을 수용하고 어떤 부분을 명확히 해두느냐에 따라 향후 거래의 방향과 손익 구조가 결정됩니다. 무작정 맞춰주기보다는 '검증 + 기준 + 유연성'을 함께 갖춘 협상력이 중요합니다.

2. 핵심 체크포인트 ① 바이어의 신뢰도 검증

- 회사 웹사이트 / 기업 등록 번호 확인
- Google, LinkedIn, Alibaba, ImportGenius 등으로 거래 이력 검색
- 결제 방식, 수수료 요구, 비표준 이메일 도메인 체크
- 샘플 거래 또는 소량 시험 거래부터 시작 추천

3. 핵심 체크포인트 ② 결제 조건(Payment Term) 협상

결제 방식별 주의사항:

- T/T (선지급): 안전, 선입금 % 비율 조정
- T/T (후지급): 신뢰 관계 후 제안
- L/C: 문서 조건 확인 필수
- Paypal/Western Union: 수수료 및 환불 책임 확인

첫 거래는 30~50% 선지급 + 잔액은 선적 후 서류 송부 조건 제안

4. 핵심 체크포인트 ③ 수량·납기·포장 조건 확정

- MOQ 또는 Trial Order 수량
- 납기 기준일 및 리드타임
- 포장 조건 (중성포장, 로고 포함 등)
- 품질 기준 및 검수 조건
- 반품/불량 대응 방식 문서화 필요

5. 실수와 개선 포인트

- 첫 거래 후지급 수용 → 대금 미회수 위험
- 계약 문서 없이 출고 → 조건 분쟁 발생 가능
- 구두 약속만 의존 → 메일, PI, 계약서 등 문서화 필수

마무리 정리

신규 바이어와의 첫 거래는 거래 자체보다 ‘거래의 시작 방식’이 중요합니다.
조건을 분명히 하고 안전장치를 마련하는 것이 장기적인 거래의 지름길입니다.

다음 편 예고

 9 편: 바이어와 협상 중 ‘무응답’이 계속될 때, 어떻게 대응할까?