

바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 1 편

💰 바이어가 단가 인하를 요구합니다 - 가격 협상의 기술

1. 상황 설명: 바이어의 단가 인하 요청, 매번 흔들리시나요?

전자부품을 수출하는 국내 A 사는 해외 바이어 B 사로부터 아래와 같은 메일을 받습니다.

 [실제 바이어 메일 예시]

Dear A,

Thank you for the quotation.

However, due to current market conditions and budget constraints, we kindly ask for a 5~8% discount on the quoted unit price.

If acceptable, we will proceed with the PO this week.

Best regards,

B Company

처음 거래를 성사시키고 싶은 마음에, “그래도 수량이 많으니 해줘야 하나?” 고민되는 순간입니다. 하지만 여기서 즉시 수락은 리스크를 키우는 실수가 될 수 있습니다.

2. 문제 분석: 가격 양보가 낳는 후폭풍

단가 인하는 단순히 이익만 줄이는 게 아닙니다. 다음과 같은 실무적 문제를 유발할 수 있습니다:

- 후속 거래에도 기존 가격으로 고정될 가능성
- 다른 바이어와 단가 비교 시 불균형 발생
- 동일 수량 반복 오더에도 매번 가격 협상 요구 반복
- 이익률이 낮아질수록 품질·납기 리스크 감수 증가

3. 실무 시나리오: 가격 인하 요청에 이렇게 대응해보세요

 [가격 인하 요청에 대한 대응 예시 메일]

Dear B,


Thank you for your feedback.

While we understand your cost concerns, please kindly note that our quote already reflects the most competitive pricing based on current raw material and logistics conditions.

That said, to build our long-term cooperation, we can consider a 1.5~2% adjustment only for the first order, based on a minimum quantity of 10,000 units.

Let us know your thoughts.

Best regards,
A Team

 실무 팁 요약:

- '이미 경쟁력 있는 가격'이라는 점 선제 명시
- 전제 조건 있는 할인 제안: "첫 거래 + MOQ 조건 시 적용"
- 숫자를 정확히 명시하지 않고 '소폭 조정'이라는 모호성 활용 전략도 유효

4. 대화 문구 템플릿: 상황별로 이렇게 말하세요

단가 인하 거절: We hope you understand that the offered price already reflects our best rate.

조건부 수락: We can consider a discount for the first order above XX units.

타 바이어 사례 인용: Other partners with similar specs accepted this pricing due to quality/service level.

장기 협력 제안: We're open to a long-term contract, in which case price discussion is possible.

5. 사전 예방 팁: 견적서와 계약서에서부터 가격 기준을 세워라

- 견적서에 유효기간 명시 (예: "valid until YYYY-MM-DD")
- 단가 변동 조건 명시 (예: 환율/원자재 급등 시 조정 가능)
- 바이어 요청 시 전체 단가 테이블이 아닌 옵션형 제시 (MOQ 기준/기본사양/추가비용 등)
- 내부 이익률 기준을 명확히 설정하고 협상 한계를 정해 둘 것

✓ 마무리 정리

가격 인하는 흔한 요청이지만, 수락 여부보다 ‘어떻게 대응하느냐’가 장기 거래의 성패를 좌우합니다. 무조건 거절도, 무조건 수락도 아닌 조건부 대응, 협상 여지 열어두기, 가치 강조형 커뮤니케이션을 통해 실속 있는 결과를 도출하세요.

📝 다음 편 예고

📌 2 편: 바이어가 계약 후 사양 변경을 요구합니다 - 범위 관리 대응법
예상치 못한 사양 변경 요청이 들어올 때, 추가 비용 청구와 리스크 방지 전략을 알려드립니다.