

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 3 편

💰 바이어가 계속 가격을 깎습니다 - 정중하게 ‘안 됩니다’ 말하는 전략

1. 상황 설명

견적을 보낸 뒤 바이어가 '다른 업체는 더 싸게 준다'며 가격 인하를 요청하는 경우는 흔한 협상 전략입니다. 이때 무작정 가격을 맞춰주면 수익이 줄고, 이후 거래에서도 계속 단가 인하를 요구받을 수 있습니다.

2. 핵심 전략: '거절'을 단호하되, '관계'는 유지

가격을 낮출 수 없는 정당한 이유와 함께 가능한 대안을 제시하는 것이 핵심입니다. 즉, “No” + “Because” + “Alternative” 구조로 설득력 있게 대응합니다.

3. 실무 예시: 가격 인하 요청 대응 메일 템플릿 (영문)

Subject: RE: Price Request

Dear [Buyer Name],

Thank you for your feedback. We truly value your interest in our product.

While we understand that other suppliers might offer lower prices, our pricing reflects the quality of raw materials, certifications (UL/CE), and stable production process.

However, if you are considering a larger volume or regular orders, we are open to offering a discount structure accordingly.

Please let us know your expected monthly or yearly quantity so that we can provide a tailored quote.

Best regards,
[Your Name / Company]

4. 실무 문구 예시 정리

- 단호한 거절: "We are unable to match that price due to quality standards."
- 정중한 톤 유지: "We appreciate your feedback and understand your concern."
- 대안 제안: "Volume-based discount can be discussed for future orders."
- 장기 거래 유도: "Let's explore a longer-term agreement for more favorable pricing."


5. 자주 하는 실수와 개선 포인트

- 단가만 낮추고 조건 고정 → 손해 누적 및 습관화
 - 감정적 대응 → 관계 단절 위험
 - 너무 많은 대안 제시 → 바이어 혼란 유발
- 1~2 가지 핵심 대안만 명확하게 제시

마무리 정리

단가는 깎아주는 것이 아니라 설득하는 것입니다. 단호하되 정중하게, 그리고 대안을 제시하면서 협상의 주도권을 잃지 마세요. 바이어는 항상 '가성비'뿐 아니라 '신뢰성'도 함께 고려합니다.

다음 편 예고

 4 편: 답장이 너무 느립니다 - 바이어 리마인드 메일 전략