

바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 4 편

바이어가 갑자기 연락이 두절됐습니다 - 미응답 대응 전략


1. 상황 설명

한국의 수출업체 F 사는 미국 바이어 G사와 샘플 승인 및 계약서 초안까지 전달한 상태에서 2주간 응답이 없는 상태입니다. 초보 수출자에게는 불안과 혼란, 실무자에게는 리소스 낭비로 이어질 수 있습니다.

2. 문제 분석

- 내부 우선순위 변경, 예산 문제, 사양/가격 부담, 실수 등 다양한 원인
- 응답이 없다고 바로 단절하기보다는 단계별 대응 전략이 필요

3. 실무 시나리오

 [1 차 Follow-up 메일 예시]

Subject: Follow-up on Quotation and Draft Agreement

Dear G,

I hope this message finds you well.


We would like to kindly follow up on the quotation and draft agreement sent on [Date].

Please let us know if any clarification is needed or if a revised schedule is preferred.

We look forward to hearing from you.

Best regards,

F Export Team

 [2 차 리마인드 메일 예시]

Subject: Re: [Follow-up on Quotation] – Final Confirmation

Dear G,

As we have not heard back from you, we would like to check in again.

Kindly confirm whether you are still interested in proceeding with the order.

If there are any concerns, we would be happy to discuss them.

Thank you again for your time.

Best regards,
F Export Team

4. 실무 대응 팁

- 메일 제목에 품명과 목적 명확히 기재
- 바이어 현지 시간 오전 발송
- 질문형 문장으로 마무리 (e.g., “Would you like us to hold the stock?”)
- LinkedIn, WhatsApp 등 보조 채널 활용

5. 사전 예방 팁

- 초기 메일에 응답 기한 명시
- 견적서에 유효기간과 단계별 일정 삽입
- 샘플/계약 전 확약서 또는 계약금 활용
- CC 에 구매팀 또는 상급자 포함
- 초기 거래는 소규모 테스트로 시작

✓ 마무리 정리

바이어의 침묵은 곧 정보 부재로 인한 리스크입니다. 감정이 아닌 시스템으로 대응해야 하며, 메일/시간/채널/내용을 전략적으로 조합해 회신 가능성을 높이고, 관계 회복 또는 정리를 명확히 할 수 있어야 합니다.

다음 편 예고

📌 5 편: 바이어가 거래 조건을 일방적으로 바꿨습니다 - 조건 변경 대응 전략