바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 9 편

📌 바이어와 협상 중 '무응답' 이 계속될 때, 어떻게 대응할까?

1. 이런 상황, 익숙하지 않으신가요?

협상이 잘 진행되던 중 갑자기 바이어의 응답이 끊기는 경우가 자주 있습니다. 견적 제안 후, 샘플 발송 후, 조건 협의 중... 어느 순간 더 이상 회신이 없는 경우 실무자들은 대응 방법에 대해 고민하게 됩니다.

2. 왜 응답이 끊길까? - 5 가지 주요 원인

① 내부 검토 지연
② 경쟁사 비교 중
③ 시즌 종료 또는 예산 마감
④ 담당자 일정 과중
⑤ 거절 대신 무응답으로 표현하는 경우

3. 대응 전략 - 리마인드 + 제안 중심의 구조

단순 재촉이 아닌 바이어 입장에서 가치 있는 정보와 제안을 담아 리마인드 메일을 구성해야 합니다. 예: 이전 메일 상기 + 새로운 가격 제안 + 기간 한정 조건 + 행동 유도

4. 실무 템플릿 예시 (영문)

Subject: Final Follow-up – Quotation for [Product Name]

Dear [Buyer Name],

Hope you're doing well.

Just following up on our previous quotation and proposal regarding [Product Name].

As mentioned, we are currently offering a limited-time rate and can still meet delivery before [Month].

We believe this product aligns well with your sourcing needs.

If this project is postponed, we'd be happy to revisit the terms later.
Please let us know the best time to reconnect or if you'd prefer us to follow up next season.

Best regards,
[Your Name / Company]

5. 실수와 개선 포인트

- 단순 재전송 반복 → 스팸 처리 가능성 증가
- 감정 섞인 표현 → 바이어 부담 유발
- 타이밍 놓침 → 거래 시기 상실
→ 5 일, 2 주, 1 달 간격으로 점진적 접근 권장

☑ 마무리 정리

무응답은 대부분 관심 없음이 아닌 '결정 유보' 상태입니다. 존재감을 유지하면서도 부담을 주지 않는 Follow-up 방식이 핵심입니다.

📝 다음 편 예고

📌 10 편: 장기 거래 바이어의 조건 변경 요청, 수용할까 말까?