

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 14 편

📌 바이어가 갑자기 경쟁사 샘플을 받았다는데, 어떻게 해야 하나요?

1. 상황 설명

샘플도 보내고 조건도 조율했는데, 바이어가 갑자기 경쟁사 샘플도 받았다고 통보하는 경우가 있습니다. 이 상황은 단순 테스트가 아닌, 협상 구조가 재설정되는 신호입니다.

2. 실무자가 흔히 겪는 감정

🗨️ 당황: 왜 갑자기 경쟁사?

😡 분노: 우리 샘플은 만족스럽다며?

😟 불안: 뺏기는 거 아닐까?

→ 감정이 아닌 전략으로 접근해야 합니다.

3. 실무 전략 - 경쟁사 등장 시 3 단계 접근법

① 감정 배제 & 정보 확보: 경쟁사 제품의 어떤 점을 보고 있는지 물어보며 비교 기준을 파악

② 자사 장점 재확인: 실무 신뢰, 납기, MOQ 등에서 우위 확보 강조

③ 협상 유지 or 보류 결정: 실무 리소스를 분산하지 않도록, 전략적 보류 설정

4. 실무 이메일 예시 (영문)

Subject: Further Clarification on Sample Evaluation

Dear [Buyer Name],

Thank you for sharing the update.

We completely understand your intention to compare options and make the best decision.

If you could share the specific criteria or priorities you're focusing on in the comparison, we'd be happy to support with any data or clarification needed.

Just to recap, our key advantages include:

- Consistent packing quality
- Low MOQ
- Flexible lead time and prior export experience in your region

We're happy to keep this discussion open or revisit later if the timing works better.

Best regards,

[Your Name / Company]

5. 실수와 개선 포인트

- 감정적 반응 → 관계 단절
- “끝났네요” 식 단절 표현 → 후속 기회 상실
- 경쟁사 비난 → 바이어 신뢰 하락
- 정보 기반 대응 + 자사 강점 중심 설득

✓ 마무리 정리

경쟁사 샘플 언급은 협상의 중간 점검일 수 있습니다. 감정이 아닌 비교 프레임에서 신뢰 기반으로 접근해야 바이어를 지킬 수 있습니다.

📝 다음 편 예고

📌 15 편: 바이어가 '샘플은 무료 아니냐'고 합니다 - 무료 vs 유료, 실무 기준 정리