

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 7 편

연락이 끊긴 바이어, 어떻게 다시 거래를 이어갈까?

1. 상황 설명

과거 거래 이력이 있거나 견적을 주고받은 바이어가 어느 순간부터 응답을 하지 않는 경우는 무역 실무에서 흔한 일입니다. 이러한 바이어에게 단순한 '답변 부탁드립니다'는 메일은 회신을 이끌어내기 어렵습니다. 맞춤형 접근이 필요합니다.

2. 핵심 전략: 재접촉 메일은 “이유 + 근거 + 자극 + 제안” 으로 설계

- ① 이유 상기 - 과거 접촉 배경을 상기시킵니다.
- ② 근거 제시 - 바이어에게 맞는 최근 변화나 이점 제공
- ③ 자극 요소 - 기간 한정 혜택, 재고 정보, 시즌 언급
- ④ 구체적 제안 - 샘플 재발송, Zoom 제안 등

3. 실무 예시: 재접촉 메일 템플릿 (영문)

Subject: Following up – Updated Offer for [Product Name]

Dear [Buyer Name],

Hope this message finds you well.

Just following up on our previous quotation shared in March for [Product Name].
We've recently improved our production lead time and adjusted pricing due to changes in raw material costs.

If you are still sourcing this item, we'd be happy to resend the catalog or provide an updated offer.

In addition, we're offering a 5% discount for orders confirmed before [Date].

Looking forward to reconnecting with you.

Best regards,
[Your Name / Company]

4. 실무 문구 예시 정리

- "Just revisiting our proposal from [Month]."
- "We've recently updated our price/lead time."
- "Shall we schedule a quick call or Zoom?"
- "If now is not the right time, I'll follow up later."


5. 실수와 개선 포인트

- 단순 Follow-up 반복 → 스팸 인식
 - 감정 섞인 표현 → 관계 악화 위험
 - 빈도 과다 → 피로감 유발
- 바이어 맞춤 제안 포함하고, 간격 유지하며 접근

마무리 정리

연락이 끊긴 바이어는 단순히 타이밍이 맞지 않았을 뿐일 수 있습니다. 적절한 근거와 맞춤형 제안으로 다시 접촉을 시도하면 거래 재개 가능성이 높아집니다.

다음 편 예고

 8 편: 신규 바이어와 첫 거래 조건 협상 시, 꼭 확인할 3 가지 포인트