

## 바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 10 편

### ✧ 장기 거래 바이어의 조건 변경 요청, 수용할까 말까?

#### 1. 상황 설명

장기 거래 바이어가 납기, 결제조건, 운송 방식, MOQ 등을 바꾸자고 요청하는 경우는 매우 흔합니다. 공급자는 관계를 유지하기 위해 무리하게 수용하게 되지만, 손해가 누적될 수 있으므로 전략적인 대응이 필요합니다.

#### 2. 바이어가 조건을 바꾸는 이유

- 납기 단축: 수요 급증, 고객 일정 변경
- 결제 지연: 내부 회계 사정, 자금 흐름 악화
- 운송 방식 변경: 물류비 상승, 선사 상황
- MOQ 감소: 재고 소진, 수요 감소

#### 3. 실무 대응 전략: 수용 기준 + 조건 변경 시 보완책 마련

##### 1) 내부 손익 계산

- 기존 조건 대비 비용 증가율, 리스크 분석

##### 2) 조건부 수용 제안 예시:

- 납기 단축 → 긴급 비용 부담 시 가능
- 결제 연기 → 지연이자 또는 차기 거래 선지급 연계
- MOQ 감소 → 단가 인상 또는 누적 할인 조건
- 운송 변경 → 바이어가 지정 시 선적 리스크는 바이어 부담

#### 4. 실무 이메일 예시 (영문)

Subject: Response to Revised Terms Request

Dear [Buyer Name],

Thank you for your continued partnership.

Regarding your request to reduce MOQ and adjust the payment term,

we understand your current circumstances and would like to support as much as we can.

We can accommodate the new MOQ of 300pcs at an adjusted unit price of \$[XX], and a 30-day extension on payment terms is acceptable with a small service fee of 2%.

Please confirm if this works for you.

Best regards,  
[Your Name / Company]

## 5. 실수와 개선 포인트

- 무조건 수용 → 손해 누적 및 기준 무너짐
  - 감정적 거절 → 관계 단절 유발
  - 구두 합의 → 분쟁 가능성 ↑
- 조건부 수용, 사실 기반 설명, 메일/문서 기록 필수

## ✓ 마무리 정리

장기 바이어의 요청이라도 모든 요구를 수용할 필요는 없습니다. 기준은 지키되, 대안과 유연성을 갖고 협상하는 것이 실무자의 역할입니다.

## 📝 다음 편 예고

📌 11 편: 공급 단가 인상 요청, 바이어에게 어떻게 설득할까?