

Ejemplo de carta de plan mutual

Sra. Anne Pearson, CEO
SkyLabs Aerospace Group
1224 Somewhere Dr.
Big Town, GA 12345

Estimada Sra. Pearson:

Gracias por tomarse el tiempo de reunirse conmigo el lunes. Fue un placer conocerla y agradezco su gentileza de compartir algunos de los desafíos que enfrenta actualmente, los cambios que busca implementar y, lo más importante, los resultados que busca lograr. Será un gusto trabajar con usted para hacer realidad esos resultados.

El propósito de esta nota es resumir nuestra conversación, y hacer que sirva como punto de partida para crear expectativas en el futuro. Por favor, siéntase en libertad de hacer cualquier cambio o adición para asegurar la precisión de lo detallado.

El principal desafío que enfrenta es eliminar la molestia de los viajes comerciales y no tener que estar limitada por un servicio chárter. **[DESAFIO DE NEGOCIO]**

Para lograr esto, debe abordar lo siguiente: **[PROBLEMAS]**

-
-

Usted mencionó varias soluciones que está considerando para superar estos desafíos: **[SOLUCIONES]**

-
-

El impacto de estas soluciones para usted y para su negocio incluye: **[VALOR]**

-
-

Usted indicó que deberíamos ampliar las actividades de evaluación para incluir a **[PODER]**, además de de otros interlocutores funcionales. A partir de nuestra discusión, he esbozado un plan preliminar para lograr esto, y he incluido los plazos programados para su revisión. Estas actividades culminarán con una presentación para su revisión y una hoja de plazos para usted, **[PODER]**, y para los demás miembros del equipo de trabajo el 15 de marzo.

[PLAN]

El objetivo de la lista adjunta de actividades es permitirle determinar si asociarse con **[NUESTRA EMPRESA]** es la mejor manera de ayudarle a resolver estos desafíos de negocio y lograr sus objetivos.

Atentamente,

Representante de ventas



Evento	Fecha	Propietario	¿Está terminado?
Descubrimiento	08/01	Rep	Sí
Debates con el equipo	10/01	Conjunto	Sí
Actividades de prueba	01/17	Conjunto	Sí
Desarrollar el Plan de Conversión	01/21	Rep	
Actualización de potencia	01/24*	Conjunto	
Orden de compra del cliente	01/23	Cliente	
Plan de Implementación	01/26*	Rep	
Go Live	02/03	Conjunto	
Reunión de referencia	03/30	Conjunto	
Problema de negocio resuelto	04/15	Conjunto	
Valor realizado	04/15	Conjunto	

* En estos puntos, confirmaremos que nuestros hallazgos muestran que estamos haciendo coincidir visiones sobre cada uno de sus problemas de negocio y que estamos de acuerdo en que nuestro enfoque le permitirá resolverlos. Además, confirmaremos que el valor es suficiente para garantizar que SkyLabs se convierta en cliente de XYZ Inc.