

## Esempio di lettera per percorso sinergico

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

Gentile Sig.ra Pearson,

La ringrazio per aver dedicato del tempo a riunirsi con me lunedì. È stato un piacere conoscerLa e ho apprezzato la Sua sincerità nel condividere alcune delle sfide che sta affrontando, i cambiamenti che sta cercando di attuare e, soprattutto, i risultati che vuole raggiungere. Spero di poter collaborare con Lei per raggiungere tali risultati.

Questa e-mail ha lo scopo di riassumere la nostra conversazione e serve come punto di partenza per creare aspettative future. Non esiti ad apportare eventuali modifiche o aggiunte per garantirne l'accuratezza.

La sfida principale che deve affrontare è quella di evitarsi il disturbo di viaggi commerciali e di non essere limitata dai servizi charter. **[BUSINESS ISSUE]**

Per raggiungere tale scopo, deve affrontare i seguenti problemi: **[PROBLEMI]**

- 
- 

Ha menzionato le varie soluzioni che sta prendendo in considerazione per superare queste sfide: **[SOLUZIONI]**

- 
- 

L'impatto di queste soluzioni su di Lei e sulla Sua azienda comporta: **[VALORE]**

- 
- 

Ha menzionato che dovremmo ampliare le Sue attività di valutazione aggiungendo **[POTERE]** oltre a diversi altri sostenitori funzionali. Dopo il nostro colloquio, ho steso un piano preliminare per raggiungere tale obiettivo, comprese le date per la Sua revisione. Queste attività culmineranno il 15 marzo con la presentazione delle condizioni preliminari per la revisione sua, del **[POTERE]** e degli altri membri del team.

**[PIANO]**

Completare la lista di attività allegata Le servirà per decidere se entrare in collaborazione con [la tua azienda] per risolvere nel migliore dei modi i Suoi problemi di business e raggiungere i Suoi obiettivi.

Cordiali saluti,

Il rappresentante di vendita

Evento	Data	Titolare	È stato completato?
Scoperta	08/01	Rap	Sì
Discussioni con il team	10/01	Insieme	Sì
Attività di prova	17/01	Insieme	Sì
Sviluppare un piano conversazionale	21/01	Rap	
Aggiornare dirigente con potere decisionale	24/01*	Insieme	
Ordine d'acquisto del cliente	23/01	Cliente	
Piano di attuazione	26/01*	Rap	
Si parte	03/02	Insieme	
Riunione benchmark	30/03	Insieme	
Problema aziendale risolto	15/04	Insieme	
Valore realizzato	15/04	Insieme	

\* In queste occasioni, confermeremo che le nostre scoperte dimostrano che i punti di vista su ciascuno dei Suoi problemi aziendali coincidono con i Suoi punti di vista e che siamo d'accordo sul fatto che il nostro approccio Le consentirà di risolvere tali problemi. Inoltre, confermeremo che il valore è sufficiente a garantire che SkyLabs diventi un cliente di XYZ Inc.