Mr. Ron Hathaway, CEO (론 해서 웨이) 수석부사장  
1224 Somewhere Dr.   
Big Town, GA 12345

해서 웨이 부사장님,

월요일에 나와 함께 만날 서있는 시간을 내어 주셔서 감사합니다. 나는 당신을 만나 현재 직면하고있는 도전 의 일부를 공유하는 당신의 솔직함 에 감사 즐겼다 , 당신이 가장 중요한 구현 하기 위해 찾고있는 변화는 당신이 찾고있는 결과를 달성했다. 나는 현실 그 결과를 만들기 위해 여러분과 함께 노력을 다하겠습니다.

이 참고의목적은 우리의 대화 늘 요약 하고 전진 기대치를 생성하기위한출발점으로 역할을 하는 것이다 . 정확성을 보장하기 위해 어떤 수정 또는 추가 할 주시기 바랍니다.

당신이 직면 할 주요 과제는 " 성공적으로 시가 총액 을 강화 하기 위해 새로운 시장 에 침입 "입니다.

이러한 성장 을 가능 하게하려면 , 다음과 같은 문제를 극복하기 위해 필요:

•

•

당신은 당신이 이러한 문제를 극복 고려하고있는 여러 솔루션을 언급:

•

•

당신이 지시 하는 새로운 시장 에 성공적으로 진입 할 것이다:

•

•

귀하는 여러 명의 다른 직무상의 서포터들도 포함시켜서 저희의 평가활동을 확장해야 한다고 말씀하셨습니다. 토의를 통해서, 저는 이것을 성취하기 위한 사전 계획의 개요를 말씀드렸고 귀하의 검토를 위한 일정도 드린 바 있습니다. 이들 활동은 귀하와 다른 태스크 팀 멤버들을 위한 사전 제안 검토 프레젠테이션을 통해서 실현될 것입니다.

첨부된 상호 활동 목록 작성은 [회사 명] 과 파트너십을 맺는 것이 과연 목적 달성을 위하여 이러한 비즈니스 이슈 해결에 도움이 되는 최상의 방도인지를 결정하실 수 있도록 고안된 것입니다.

감사합니다

[회사 명] 영업 대리인

부착

**상호 계획 : 날짜 소유자**

1. 론 에 소개 이메일 08/1 대표

2. 댄 디 에 입문 호출 10/1 관절

3. 론 에 입문 전화 1/17 관절

4. 솔루션 토론 - VisionMatch 확인 01/12 관절

5. 위원회 회원들에게 능력을 입증 1/20 관절

6. 기술 평가 01/23 \* 고객

7. 사전 - 제안 검토 01/26\* 고객

8. 연락 수용 02/03 고객

9. 구현 을 시작합니다 이월 관절

10. 라이브 월 / 에이프런 이동

11 구현 후 인증 월 / 4월\*

\* 저희는 각 포인트와 단계에서 저희가 제시한 성과가 귀하의 비즈니스 이슈 해결을 위한 상호의 비전을 계속 유지하고 있는지를 확인할 것입니다. 저희는 합의와 접근방식도 반복해서 확인할 것입니다. 추가적으로, 과연 [회사 명] 의 고객이 될 만한 가치가 충분한지 확인해 드릴 것입니다.