Exemplo de Carta Plano Mútuo

Prezado [nome do cliente]  
Vice-Presidente Executivo e Diretor da Administração  
SuaEmpresa, S.A.

Prezado \_\_\_\_\_\_\_\_\_,

Obrigado por ter disponibilizado o seu tempo para falar comigo sobre a possibilidade de parceria entre a Nossa/Empresa e a \_\_\_\_\_\_\_\_ (nome da empresa do potencial cliente) com o propósito de alcançar os seus objetivos. Esta carta tem como propósito recapitular a nossa conversa. Após sua análise, fique à vontade para sugerir quaisquer alterações ou adendas para garantir a precisão da mesma.

O desafio primordial que está enfrentando \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Para permitir este crescimento é necessário superar os seguintes impedimentos:

* **(Problema n.º1)**
* **(Problema n.º2)**
* **(Problema n.º3)**

Tem mencionado várias soluções que está considerando para superar estas dificuldades:

* **(Solução n.º1)**
* **(Solução n.º2)**
* **(Solução n.º3)**

Tem indicado que com a resolução destes obstáculos será capaz de:

* **(Valor n.º1)**
* **(Valor n.º2)**
* **(Valor n.º3)**

Temos acordado nos passos seguintes (pode também dizer "consulte a lista das ações em anexo") que lhe permitirão ganhar o potencial para a parceria.

* **(Ação n.º1)**
* **(Ação n.º2)**
* **(Ação n.º3)**

A realização destas atividades é desenhada com vista a permitir-lhe determinar se a parceria com a Nossa/Empresa é a melhor maneira de lhe ajudar resolver os desafios do negócio acima referidos e alcançar os seus objetivos. Fico a aguardar pelos seus comentários.

Com os melhores cumprimentos,

Gestor de Vendas Local

**Cronograma mútuo**

**Evento Data Estado**

Reunião: Ron Hathaway 9/2 Concluído

Revisão da avaliação:

Felix Lee e Ron Hathaway 12/3 Concluído

Entrevistas: Kathy Li 9/5 Concluído

Rich Forum 9/8 Concluído

Jane Smith/Director-executivo 9/9 \*

Avaliação preliminar

Revisão: Felix Lee 14/9 \*

Revisão e aprovação da pré-proposta 25/9 \*

Apresentação e aprovação da proposta 2/10 \*

Aprovação da administração 14/10 \*

Preenchimento da nota de compra 26/10 \*

Implementação e arranque 10/11 \*

Revisão da implementação a 30 dias 19/11 \*

Revisão a 1 ano – análise da poupança 11/1 \*

Revisão a 18 meses – valor obtido 5/2 \*

\* A cada ponto e passo, iremos confirmar que os nossos resultados suportam uma visão mútua de modo a resolver as suas questões empresariais. Iremos reiterar e estabelecer o nosso acordo e abordagem. Além disso, iremos confirmar que o valor é suficiente para garantir que se irá tornar num cliente da [nome da empresa].