

Příklad – před schůzkou

Dobrý den Petře,

snažíme se udělat pronájem kanceláří pro nové podnikatele jednodušší než doposud **(vize)**. Jsme ale na začátku a nemáme co bychom prodávali, ale chceme se ujistit, že vyrábíme něco, co bude opravdu užitečné **(zarámování)**.

Doposud si ale nejsme jistí tím, jestli je pro nás místo na trhu. Máme problém s porozuměním, jak celý trh s pronájmem kanceláří funguje **(slabost)**. Vy sám pronajímáte kanceláře podnikatelům už nějakou dobu a opravdu by nám pomohlo, kdybyste nám přiblížil fungování trhu **(docenění)**.

Budete mít čas během několika následujících týdnů potkat se a pomoci nám **(pomoc)**.

Příklad – na schůzce

Petře, díky za váš čas.

Jak jsem psal v e-mailu, snažíme se udělat snazší pronájem kanceláří pro podnikatele **(vize)**. Bohužel nikdo z nás není z oboru a tak se trochu ztrácíme na trhu. **(slabost)** Zatím nemáme nic na prodej, snažíme se ověřit, že jdeme správným směrem **(zarámování)**.

Napsali jsme zrovna vám, protože podle nás máte spoustu zkušeností a pohybujete se na trhu s pronájmem již několik let **(docenění)**. Opravdu moc by nám pomohlo ukázat nám, jestli jdeme správným směrem **(prosba)**.

Díval jsme se, že jste začínal tím, že jste pronajímal jedno místo ve své vlastní kanceláři. Jak jste se dostal od pronájmu jednoho místa k pronájmu kanceláří o velikosti fotbalového hřiště? **(řídíte rozhovor)**