1. 저희 남아프리카 수입업자에게 비계약 사업자 측에서 트랙터 경작이 가능한 넓은 땅 제공과 한국-아프리카간 부품 거래에서 귀사와 협의한 것 보다 훨씬 저렴한 요금을 조건으로 계약요청이 왔습니다. 따라서 비계약 사업자과의 계약을 위해서 판매 조건을 현행 C&F에서 F.O.B로 변경해달라고 요청했습니다.

비계약 사업자와의 계약은 분명히 화물 운송료 면에서 비용이 낮다는 장점은 있지만, 저희는 귀사의 사업협회와 공식적인 배송자 역할을 계약했기 때문에, 비계약 사업자를 수입업자로 지정하는 것을 원하지 않습니다. 하지만 비계약 사업자 측에서 제시한 비용이 귀사의 사업협회에서 제시한 것보다 많이 낮습니다. 따라서 남아프리카 수입업자의 비협약 선박 사용을 단념시킬 수 있는 유일한 방법은 당신의 협회에서도 트랙터와 예비 부품의 비용을 비계약 사업자 측에서 제시한 수준만큼 낮추는 것입니다.

2.당사는 샌프란시스코의 힐즈프로덕션사를 통해서 귀사에 소개되었습니다. 저희는 한국에서 다양한 여행 및 교육용 비디오를 제작하여 유통하는 사업을 하고 있습니다. 이 비디오에는 제주도와 설악산에 대한 30분짜리 영상 2편과 홍콩에 대한 50분짜리 영상이 포함되어 있습니다. 또한 해외 시장 진출을 염두하여, 비디오의 나레이션과 포장 전부 영어로 표기되어 있습니다.

지금까지, 비디오들은 한국과 홍콩의 관광객들에게 매우 잘 팔렸습니다. 이제는 사업영역을 넓혀 미국에도 직접 판매를 하고자 합니다. 저희는 여행사, 비디오 가게, 학교 및 도서관이 비디오가 잘 팔릴 수 있는 사업영역이라고 생각합니다. 귀사께서 미국에서 저희 제품의 유통을 맡아 주실 의향이 있으신지, 아니면 저희 사업에 관심이 있는 미국 타 동료사들에게 소개해 주실 의향이 있으신지 알려주시면 감사하겠습니다.

The following business proposals are based on discussions over the past few weeks and we have provided a very comprehensive response to all the requirements AA has made. Before I meet with you in person on Wednesday to share the highlights of the proposal, I would like to send you a brief summary of the proposal below.

AA’ sales team had 45 employees based on similar education standards, skills and experience, so they were expected to work well in their positions. However, the overall difference in sales was huge with 139% of top sales and 82% of lowest sales. Like this huge gap between these top and lowest performance is a matter of great concern for AA Corp.

AS discussed, BB will establish a customized Online Assessment Center to enable AA to comprehensively evaluate its sales team. After we evaluate your entire department using a profile XT program, we will introduce a “success pattern” technology which can identify and integrate factors that affect employees’ successful performance. The factors (learning skills, behavioral characteristics, work interests, motivation, etc.) that could have been better than the others will be identified through thoroughly analyzing the top performance teams. Through our “profile on the Web (POTW)”, variety reports will be available to help you and your executives manage all the decision they make.

<Proposed solution benefits>

1. Low market entry costs.
2. ‘Pay as you use’ Model
3. Run quickly program – no special training or certification required.
4. Nationwide support

All employees at BB will concentrate all efforts to improve sales with hundreds of percent in just a few months.