

V USA může osobní setkání otevřít dveře, které zůstanou po e-mailu zavřené.

Od osobního setkání k obchodní příležitosti

- **Osobní přítomnost:** důvěra a dostupnost pro zákazníka
- **Validace produktu:** skutečný problém a měřitelný přínos
- **Konkurence:** vedle technologie také servis, reference a dodání
- **Společná mise:** relevantní kontakty a vlastní příprava
- **Pokračování jednání:** konkrétní další krok a rychlá reakce