

8/10 12:20

## 商談シート (Enquiry Sheet)

<p><b>GANESH</b> SONAWANE CEO</p> <p>+91 75583 37489 ganesh@arcatron.com www.myfrido.com</p>	<p>商談年月日(2023/Nov.) 15th 16th 17th</p> <p>接客者(Your Name)</p> <p>新(New)・既(Existing)</p> <p>業種(Business Field) メーカー (Manufacturer)、商社(Trader) デザイナー (Designer) その他 (Others)</p>
社名(Company Name)	サンプル(Sample)
国名(Country)	要(Yes) ・ 不要(No)
担当者(Person in Charge)	
<p>商談内容(Points to be discussed)</p> <p>ソファーギア・LEGMAN・回転板・座椅子・M-plug</p>	<p>カタログ(Catalog) 済 (Given) ・ 無(Not given)</p> <p>見積り(Quotation) 要 (Yes) ・ 不要(No)</p>
後日フォローすべき内容(Needs to be followed)	<p>以後の見込 (Prospect) 有(Yes) ・ 無(No) A ・ B ・ C</p>
<p>備考(Details)</p> <p>On-Line Sales Company.</p> <p>25 million \$ sales/year company.</p> <p>Young 東家系, インドで成功している</p> <p>日本に春に行き、<del>とて</del> といふ印象を受ける</p> <p>→ 友人の Sofa メーカーを追って連れてくる。</p> <p>もって行く方によれば ビジネスにやってくるかもしれない</p>	