

PARLEM DE REFORMES

1

PREU O CONFIANÇA



Creus que la confiança pesa més que el preu a l'hora de prendre decisions quan un client vol fer una reforma?

Sense confiança no hi ha res.

Tots ens hem trobat en situacions en què hem perdut pressupostos.

Hem reflexionat des del Gremi amb molts de vosaltres sobre les causes d'aquestes pèrdues, i hem arribat a una conclusió :

El problema mai és el preu.

El problema no és el producte.

El problema no és la competència.

El problema no és el disseny.

El problema és la confiança que es genera amb el client.

Tots hem estat en situacions en què el preu o el disseny semblaven els culpables d'haver perdut un pressupost. Però la veritat és que, en el fons d'aquestes decisions, hi ha una cosa molt més poderosa: **la confiança**.

Per què?

Perquè, com en qualsevol relació, abans de fer una reforma, el client necessita sentir que pot confiar en tu. I no podem obviar el procés que construeix aquesta connexió.

Sovint, intentem anar directe del "Hola, molt de gust en conèixer-lo" al "Ens casem? = (ens compra?)".

Però no funciona així. La confiança requereix temps, empatia i dedicació.

Abans de comprar els teus serveis, el client et comprarà a tu: a la teva imatge, a la teva manera d'explicar i d'atendre'l.

La seva decisió es basarà en com el fas sentir i en si percep que entens les seves necessitats.

A més, no tots els clients encaixen amb el teu perfil de marca, serveis o rang de preus.

Aprendre a seleccionar als clients i optimitzar el temps és crucial.

Una vegada perdudes, la confiança i la reputació són molt difícils de recuperar.

Construir confiança és un procés continu i no una acció única.

I no és que el teu negoci no sigui fiable, el que passa és que la gent (encara) no hi confia. No n'hi ha prou amb ser fiable i dir que un és un professional de confiança.

La confiança no s'autoproclama, cal construir-la.

Els teus clients potencials necessiten ells mateixos arribar a la conclusió que tú, el teu servei i el teu negoci són fiables.

💡 **Recorda: No n'hi ha prou amb ser fiable. La confiança no es proclama, es construeix.**

Els teus clients potencials han d'arribar a la conclusió, per si mateixos, que tu, el teu servei i el teu negoci són fiables.

Des del Gremi, estem segurs que la confiança, la recomanació i l'amabilitat són els aspectes més valorats pels clients a l'hora de triar el professional que farà la reforma.

Per això, et volem fer pensar: Existeixen formes per generar confiança?

Sí, n'hi ha moltes. I en els pròxims articles, n'anirem parlant.