

PARLEM DE REFORMES

2

COM PODEM GENERAR CONFIANÇA?



"La Confiança és la creença, esperança o fe de que alguna cosa succeeixi conforme imaginem, o que algú es comporti i actuï d'acord amb el que esperem."

Des del Gremi estem convençuts de que no és cert que els clients sempre busquen únicament un preu econòmic.

És cert que el preu del pressupost final és important, però no ho és tot.

Si un client té pensat gastar menys no acceptarà a priori un preu superior. No obstant, hi ha altres factors determinants que poden influir, i molt, en la decisió final:

La confiança és un valor afegit que només tú pots donar.

Psicològicament estaràs guanyant un avantatge sobre els teus competidors en la presa decisió final del client.

Avui parlarem d'algunes maneres de generar confiança.

1. Els Testimonis

El teu lloc web i xarxes socials són la teva millor carta de presentació.

És fonamental incorporar-hi:

- Fotografies d'alta qualitat dels teus projectes realitzats. Això mostrarà la teva professionalitat, estil i qualitat d'execució.
- Testimonis de clients satisfets (frases, vídeos, etc.). Els testimonis han de ser útils i creïbles, explicant el procés per arribar als resultats finals. Així, els clients poden connectar amb les experiències reals d'altres persones.

💡 *Dades interessants:* El **72% dels clients** que volen fer una reforma busquen empreses a internet. Veure exemples visuals dels teus treballs pot ser el que inclini la balança a favor teu.

Deixa que el teu treball parli per tu.

2. Els Prescriptors

Els clients que arriben a través de recomanacions confien més en tu perquè algú en qui ells creuen ha avalat els teus serveis:

- **Contacta amb antics clients:** Si vas fer un bon treball, segur que et recomanaran.
- **Construeix relacions amb professionals:** Arquitectes, aparelladors o estudis d'interiorisme poden ser grans aliats per obtenir nous projectes.
- **No oblidis el "boca-orella":** La publicitat més efectiva és la recomanació personal i les opinions a internet.

3. La Imatge

La imatge de la teva empresa no és només una qüestió visual; també inclou la professionalitat i el comportament del teu equip.

Aquí tens els aspectes més importants per transmetre confiança:

- **Uniformitat del personal:** El personal que treballa a casa del client ha d'anar amb roba corporativa que identifiqui clarament la marca de l'empresa. Això reflecteix organització i professionalitat.
- **Comportament respectuós:** El teu equip ha de ser amable, escoltar el client amb atenció i mostrar empatia. Tractar cada client amb respecte genera un ambient de confiança.

- **Cura de l'entorn del client:** Treballa de manera neta i ordenada, respectant l'espai personal del client i assegurant-te que el lloc quedi ben cuidat després de cada jornada.
- **Presentació professional:** Tots els aspectes visuals del teu negoci (logo, establiment, vehicles, pàgina web, papereria, etc.) han de transmetre professionalitat i fiabilitat.
- **Puntualitat i comunicació:** Ser puntual i mantenir el client informat sobre l'estat del projecte són mostres clares de compromís i serietat.

💡 *Recorda:* **Si no tens cura de les teves coses, els clients assumiran que tampoc cuidaràs les seves.**

4. Resolució de Problemes

Els imprevistos són habituals en les obres. El que marca la diferència és com afrontes les situacions inesperades:

- **Afronta els problemes amb calma i assertivitat.** Convertir-los en reptes o incidències i no en "problemes" és una bona estratègia.
- **Accepta responsabilitats i evita les excuses.** Si comets un error, resol-lo immediatament i explica al client com s'està abordant.

La comunicació és clau. Explica al client l'estat de les obres i cada fase del procés. Això demostra dedicació i genera tranquil·litat.

5. Les Certificacions del Gremi

Una de les millors formes de diferenciar-te i generar confiança és comptar amb certificacions oficials. Al Gremi, oferim les certificacions de [Tècnic i Tècnic Superior en Reformes d'Interiors](#), que avalen la teva experiència i professionalitat.

- **Per què són importants?**
 - Demostren el teu compromís amb la qualitat i les bones pràctiques.
 - Et diferencien de la competència que no compta amb acreditacions oficials.
 - Transmeten al client la seguretat que està treballant amb un professional qualificat.

💡 *Recomanació:* Inclou aquestes certificacions en la teva pàgina web, targetes de visita i material publicitari. Això reforça la percepció de confiança i augmenta la teva credibilitat.

6. Els Contractes

No et conformis amb un pressupost signat.

Presenta un contracte detallat que especifiqui:

- Els materials,
- Els treballs a realitzar,
- Els terminis,
- Les formes de pagament.

Un contracte aporta seguretat tant per al client com per a la teva empresa.

💡 [Al Gremi disposem de documents de contracte que t'ajudaran a evitar problemes futurs. Utilitza'ls!](#)

Concloent, la confiança no és una cosa que es pugui comprar ni proclamar. És un valor que es construeix amb cura i dedicació, en cada acció i detall del teu servei.

Posa en pràctica aquests consells i, sense dubte, veuràs com la percepció de confiança en el teu negoci creix.