

PARLEM DE REFORMES

3

EL PRESSUPOST

Utilitza el pressupost per generar CONFIANÇA

Moltes empreses no van més enllà d'un simple document de Word o Excel, encara que cada cop són menys. **No facis el que la majoria fa.** Tampoc creguis que "no és necessari" només perquè la resta no ho fa. **És molt difícil diferenciar-se així.**

El pressupost és una oportunitat per vendre imatge, disseny, confiança i professionalitat. La teva proposta ha de transmetre tot això. Per aquest motiu, el pressupost no és només un document: és una eina per generar confiança i destacar davant dels competidors.

Enviar el pressupost inicial per correu electrònic?

En moltes ocasions, enviar un pressupost inicial per correu electrònic pot no ser la millor opció. És preferible reunir-te amb el client, ja sigui presencialment o mitjançant una reunió virtual, per presentar-li la proposta de manera detallada. Això et permet:

- ☐ **Explicar cada partida** del pressupost, resolent qualsevol dubte que pugui tenir.
- ☐ Transmetre **confiança i seguretat** a través de la teva comunicació directa.
- ☐ **Posar en valor la teva oferta**, destacant els beneficis que ofereixes i la qualitat del teu servei.

Reunir-te amb el client et dona l'oportunitat d'establir una connexió personal, cosa que és difícil d'aconseguir amb un simple correu electrònic.

Plànols i renders: ús estratègic

Si en la primera reunió presentes plànols, renders o altres recursos visuals, és important **no entregar-los** immediatament al client.

- Els plànols i renders són eines poderoses que aporten molt valor al projecte, i si es lliuren massa aviat, podrien ser utilitzats per la competència.
- Utilitza'ls durant la reunió per il·lustrar la teva proposta i demostrar la teva capacitat tècnica, però mantingues aquests materials com un element diferencial que només es facilita quan el client ha avançat en el procés de contractació.

El seguiment després d'enviar el pressupost

Un cop el client tingui el pressupost, el seguiment és crucial per garantir que se sent atès i valorat:

- **Realitza una trucada o envia un missatge personalitzat** per saber si el client té dubtes o comentaris.
- Sigues proactiu: ofereix-te a aclarir qualsevol punt i a fer ajustos si cal.
- **Mantingues una comunicació fluida** fins que el client prengui una decisió. Això demostra implicació i reforça la confiança.



Com aconseguir confiança amb el pressupost?

1. Disseny visual atractiu:

- Comptar amb plantilles professionals i ben estructurades és essencial.
- Utilitza imatges que expliquin gràficament els continguts i els productes de la teva proposta.
- Fes servir diferents grandàries i estils de lletra per facilitar la lectura: títols més grans i de color diferent, espais amplis entre seccions.

2. Detall i transparència:

- Especifica sempre els materials, qualitats, terminis i preus. Això evita malentesos i reforça la confiança.
- Inclou ofertes de valor que diferenciïn la teva proposta. Encara que el teu pressupost no sigui el més econòmic, ha de ser el que més valor aportí al client.

3. Ofertes de valor afegit:

- Identifica possibles elements extra que puguis oferir sense un gran cost per a tu, però que el client percebi com un valor afegit.
- Aquests no sempre han de ser elements directament relacionats amb el projecte, sinó petits beneficis que demostrin el teu compromís.

4. Posicionament estratègic:

- Les partides que beneficiïn la teva empresa han d'estar al principi o al mig.
- A la part final, inclou els elements que aporten beneficis al client: garanties, compromisos i dates clau. Això li donarà seguretat i tranquil·litat.

No entreguis només un pressupost, presenta un contracte

Un pressupost signat no és suficient. Adjuntar un contracte detallat és una mostra de professionalitat i confiança. Al contracte, determina:

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

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

Certificació professional com a eina de confiança i valor afegit al pressupost

Com a agremiat, tens accés als **mòduls de formació en amidaments i pressupostos**, que formen part de la certificació professional de [Tècnic Superior en Reformes d'Interiors](#).

Aquesta formació no només t'ajuda a millorar tècnicament, sinó que també aporta una gran diferenciació i credibilitat davant dels clients. Poder mostrar que comptem amb formació especialitzada és un gran argument per transmetre confiança i professionalitat.

Facilita el procés amb opcions de crèdit al consum

En alguns casos, el preu inicial pot semblar superior al que el client havia previst. Per això, oferir crèdits al consum és una **eina de venda molt efectiva**. Aquest enfocament et permet:

- Transformar un cost elevat en quotes mensuals més assequibles, com per exemple, presentar el cost com "350€/mes" en lloc de "30.000€ en total."
- Fer més accessible la teva proposta, especialment en projectes de major envergadura com reformes integrals o instal·lacions complexes.
- Diferenciar-te de la competència i generar confiança, ja que els clients percebran que ofereixes solucions adaptades a les seves necessitats financeres.

Aquesta estratègia funciona de manera similar al finançament que ofereixen molts concessionaris de cotxes, i pot ser l'element clau que porti el client a decidir-se per la teva proposta.

💡 *Recorda:* Fes visible aquesta opció en les primeres etapes del procés de venda. Pot ser el factor decisiu per captar l'interès del client i fer que vegi el projecte com una inversió viable.

Presentar una carpeta del pressupost ben estructurada i completa pot marcar la diferència a l'hora de transmetre professionalitat i confiança al client.



Aquí tens una idea de quins documents podries incloure:

Documents per incloure en la carpeta del pressupost

1. Carta de presentació:

- o Un breu text introductori amb informació de la teva empresa, els seus valors i el compromís amb la qualitat.
- o Pots afegir una nota personal que reforci l'atenció al client, com un missatge de gratitud pel seu interès en els teus serveis.

2. Pressupost detallat:

- o Inclou el pressupost complet, amb totes les partides desglossades: materials, treballs a realitzar, terminis i preus.
- o Utilitza un disseny visual atractiu que faciliti la lectura i reforci la imatge de la teva empresa. Pots usar gràfics o imatges dels productes o serveis.

3. Descripció de l'oferta de valor:

- o Un document on expliques de manera clara els beneficis que aporta la teva proposta. Això inclou garanties, qualitat dels materials, terminis ajustats, etc.
- o Si ofereixes elements de valor afegit, especifica'ls.

4. Certificacions i formació:

- o Inclou informació sobre les certificacions oficials que tinguis, com les acreditacions del Gremi de [Tècnic en Reformes d'Interiors](#) i [Tècnic Superior en Reformes d'Interiors](#) per reforçar la credibilitat.
- o Adjunta còpies i QR dels certificats si és rellevant.

5. Exemples visuals:

- o Fotografies de projectes similars o renders que il·lustrin el tipus de feina que fas.
- o Assegura't que les imatges siguin d'alta qualitat i reflecteixin la teva professionalitat.

6. Contracte:

- o Adjunta el document de contracte preparat per ser signat pel client en cas d'acceptació del pressupost. Inclou tots els detalls, com els materials, terminis i formes de pagament, per evitar malentesos.

 [Descarrega aquí els models del Gremi](#)

7. Opcions de finançament (si aplica):

- o Si ofereixes crèdit al consum, adjunta un document explicatiu que descrigui les opcions de pagament. Mostra com es podria fraccionar el cost del projecte en quotes mensuals.

8. Garanties i compromisos:

- o Un document específic amb les garanties del treball, com l'acabament en els terminis acordats, la qualitat assegurada dels materials, i el compromís de resoldre incidències.

Recordau: El pressupost no és només un tràmit; és una oportunitat per connectar amb el client, transmetre valor i construir confiança.

Com a resum:

La importància de la comunicació al llarg del procés

La comunicació és una eina essencial per generar confiança i garantir que el client se senti valorat i atès durant totes les etapes del projecte. No es tracta només d'elaborar un pressupost, sinó de construir una relació sòlida amb el client des del primer contacte.

1. Comunicació des del primer contacte: establir confiança

El procés de comunicació comença des del moment en què el client es posa en contacte amb tu. Aquí tens algunes claus per fer-ho de manera efectiva:

- **Escolta activa:** Dedica temps a escoltar les necessitats, preocupacions i expectatives del client. Això no només et permetrà entendre millor el que busca, sinó que també li transmetrà que el seu projecte és important per a tu.
- **Fes preguntes clares i precises:** Pregunta per la mida del projecte, els materials i acabats desitjats, el pressupost disponible, etc. Aquesta informació et permetrà oferir una orientació inicial i començar a construir confiança.
- **Defineix el procés:** Explica de manera clara com treballes, quins passos seguiràs fins a entregar el pressupost i com t'asseguraràs que es compleixin les necessitats del client.

2. Transparència durant l'elaboració del pressupost

Durant aquesta fase, és fonamental mantenir el client informat sobre el progrés:

- **Comunica qualsevol ajust necessari:** Si durant l'elaboració detectes que cal incloure elements addicionals o canviar algun aspecte, informa immediatament al client.
- **Explica el valor afegit:** Assegura't que el client entengui cada partida del pressupost i com contribueix al resultat final. Detalla com la teva proposta ofereix beneficis addicionals, com garanties o materials de qualitat.

3. L'entrega del pressupost: una oportunitat clau

Quan arriba el moment d'entregar el pressupost, és important fer-ho de manera personalitzada:

- **Reunió explicativa:** Sempre que sigui possible, organitza una reunió (presencial o virtual) amb el client per presentar el pressupost. Això et permet:
 - Resoldre dubtes immediatament.
 - Posar en valor els detalls del pressupost i el treball dedicat.
 - Crear una connexió més forta amb el client.
- **Mostra professionalitat:** L'entrega del pressupost ha de ser impecable, amb un document ben estructurat, visualment atractiu i clar.

4. Seguiment després de l'entrega

Després d'entregar el pressupost, el seguiment és essencial per demostrar implicació i evitar que el client perdi l'interès:

- **Contacta'l a temps:** Realitza una trucada o envia un missatge després d'uns dies per preguntar si ha revisat el pressupost i si té algun dubte.
- **Ofereix-te a ajustar el pressupost:** Si detectes que hi ha algun punt que preocupa el client, ofereix-te a adaptar la proposta per ajustar-la millor a les seves necessitats, sempre que sigui viable.
- **Mantingues la comunicació fluida:** Fins que el client prengui una decisió, continua demostrant la teva implicació i disponibilitat.

5. Fidelització a llarg termini

Un cop el client accepti la proposta, no oblidis mantenir aquesta mateixa atenció durant l'execució de l'obra i fins i tot després d'acabar-la. El client recordarà com l'has tractat, i una bona experiència és la clau per aconseguir recomanacions i projectes futurs.

En definitiva, una comunicació clara i constant no només genera confiança, sinó que també marca la diferència a l'hora de tancar l'acord i fidelitzar el client.