

PARLEM DE REFORMES

4

EL PRESSUPOST: COBRAR PER FER-HO ?



El pressupost és el document en el qual una empresa indica la quantitat estimada que el client haurà de pagar per un producte o servei. Es converteix en un contracte legal una vegada acceptat pel client dins del termini establert. Sovint es fa servir quan el servei és personalitzat i no es pot ajustar a una tarifa tancada.

Puc cobrar per fer un pressupost?

Al *Parlem de Reformes* 3 parlem sobre la importància d'utilitzar el pressupost per generar **CONFIANÇA**.

Ara, donat que molts ens heu consultat sobre aquest tema, centrem-nos en un altre aspecte clau: **es poden cobrar els pressupostos?**

Quant val el teu temps?

Pensa-hi: quantes hores dediques a elaborar pressupostos? Probablement més que a fer factures. Cada cop que rebutgen la teva proposta, t'has preguntat si podries haver cobrat per fer aquell pressupost. La resposta és **sí, pots cobrar un pressupost**, però amb algunes condicions:

- **Informa'n prèviament al client.** Si és possible, fes-ho per escrit.
- Segons l'Article 251-3 del Codi de Consum de Catalunya:
 - Els pressupostos no acceptats es poden cobrar si s'ha informat prèviament d'aquesta condició.
 - L'import ha de reflectir el temps real emprat o la quantitat indicada prèviament.

💡 *Al Gremi et facilitem un cartell que pots posar en lloc visible al teu establiment per informar els teus clients.*

Quant hauria de costar un pressupost?

Establir-ne un preu fix pot ser complicat, ja que depèn de múltiples factors:

- Despeses de desplaçament, hores dedicades, recursos materials (paper, impressió) i altres costos associats.

Un exemple d'altres sectors és el de la reparació d'electrodomèstics, on es cobra pel pressupost segons una regla aproximada:

- El valor d'un quart d'hora de mà d'obra per a petits aparells.
- Mitja hora per a aparells de línia blanca.
- Una hora per a aparells de línia marró, afegint-hi el desplaçament si cal.

Això ens fa preguntar: **per què en el nostre sector sovint ho fem gratuïtament?** Dediquem temps, recursos i personal, sovint incloent-hi plànols i renders molt detallats. Moltes vegades aquests pressupostos es lliuren al client sense cap compromís i, en algunes ocasions, acaben en mans de la competència.

El pressupost pot ser sense compromís, però ha de ser gratis?

Cada obra és única i cada pressupost és com un vestit a mida. Donem-li el valor que es mereix. Si decideixes cobrar-los, una bona pràctica és oferir una **quantitat pactada que es descompti de la factura final** en cas que el client accepti el pressupost. Això mostra compromís i satisfà les expectatives del client.

💡 *Però, recorda:* si altres empreses ofereixen pressupostos gratuïts i tu no, alguns clients poden

sentir-se menys inclinats a triar-te. És aquí on **la qualitat del teu servei i la diferenciació** marquen la diferència. Si expliques al client que el teu pressupost inclou plànols, renders detallats i una anàlisi personalitzada, podràs justificar perquè es tracta d'un servei valuós que no hauria de ser gratuït.

Posar en valor la diferenciació enfront de la competència gratuïta

Podries aprofundir una mica més en l'estratègia per convèncer els clients que, malgrat que altres empreses ofereixin pressupostos gratuïts, **la qualitat, detall i professionalitat del teu servei justifiquen el valor afegit del pressupost pagat.**

- Explica com els **plànols, renders detallats i l'estudi personalitzat** no només reflecteixen la teva dedicació, sinó que també garanteixen un resultat final que compleix i supera les expectatives.
- Pots afegir un exemple concret d'un client que va acceptar un pressupost amb cost i va quedar altament satisfet perquè va entendre el valor que s'oferia més enllà del preu.

Un document final amb cara i ulls

Si decideixes cobrar per la feina de preparar el pressupost, el document final ha de reflectir-ho:

- **Presenta un pressupost impecable**, ben redactat i amb un disseny visual professional.
- Inclou detalls clars sobre cada partida, amb explicacions precises i transparents.
- Afegir elements com plànols, renders i imatges de referència és una manera de posar en valor la teva proposta, però recorda mantenir certs materials exclusius fins que el client avanci en el procés de contractació.
- Quan el client veu un document cuidat, amb cara i ulls, percep que el temps invertit en ell ha estat significatiu, i això reforça la seva confiança i valoració del teu treball.

Utilitza els models de contractes del Gremi

Per reforçar encara més la confiança i evitar problemes futurs, et recomanem que facis servir els **models de contractes que el Gremi posa a la teva disposició.**

- Aquests documents estan dissenyats per incloure tots els detalls necessaris: materials, terminis, condicions de pagament i garanties.
- A més, reflecteixen la teva professionalitat i ofereixen al client un marc clar i segur per treballar amb tu.



Accedeix als models de contractes aquí.

Què recomanem?

1. **Estableix tarifes transparents** per desplaçaments i visites per prendre mides, segons els teus costos.
2. Informa sempre al client de si el pressupost es pot cobrar, de l'import i de les condicions.
3. Utilitza reunions amb el client per explicar el pressupost i destacar-ne el valor afegit.

4. Presenta pressupostos amb terminis de validesa, per protegir-te davant de possibles canvis en els costos dels proveïdors.
5. **Adjunta sempre un contracte** junt amb el pressupost. És una mostra de professionalitat i confiança.

💡 *Els agremiats disposeu de documents de contracte que us ajudaran a evitar problemes futurs.*

Utilitzeu-los!

Conclusió

Valorem el nostre temps i esforços.

Elaborar pressupostos requereix dedicació, i és just que això es reflecteixi en com tractem aquest procés.

Cobrar per fer el pressupost no només és legal, sinó també una manera de posar en valor la nostra feina i de treballar amb clients compromesos.

Esperem que aquest post us hagi fet reflexionar. Des del Gremi seguirem compartint consells per enfortir la vostra professionalitat.