

# PARLEM DE REFORMES

# 11

## DEIXAR DE COMPETIR PER PREU: AIXÍ DESTAQUEN LES EMPRESES QUE FACTUREN MILLOR



Si estàs competint per preu, tens un problema.

I no és el client: és com t'estàs posicionant.

En el sector de les reformes, molts professionals fan bona feina... però no tots cobren el mateix.

La diferència no està en treballar més.

Està en **com esculls, com comuniques i com gestionas cada obra.**

Aquí tens decisions concretes que marquen la diferència

## 1. No tots els clients et convenen (i triar mal et fa perdre diners)

No tots els projectes són bon negoci.

Hi ha **clients** que et **faran perdre marge, temps i paciència** des del primer dia.

**Com detectar-ho ràpid:**

- Només pregunta “quant costa” sense voler entendre què inclou
- Compara constantment amb altres pressupostos més baixos
- Vol decidir-ho tot... però sense assumir responsabilitats
- Pressiona per ajustar preu abans d’entendre la feina



#### **Amb qui sí t’interessa treballar:**

- Clients que valoren com treballes, no només el preu
- Que entenen el procés i els temps
- Que confien en el teu criteri tècnic

Escollir bé el client no és un luxe.

És el que marca si una obra serà rendible o un problema.

*Consell: Si vols aprofundir en com descobrir qui és el teu client ideal, no et perdis el PARLEM DE REFORMES 12 del mes vinent sobre com saber qui és el teu client potencial.*

## **2. Durant el pressupost: aquí comença la confiança (o el conflicte)**

Molts problemes d'obra no comencen a l'execució.

Comencen en un pressupost poc clar o mal plantejat.

#### Com actuar:

- Detalla bé què inclou (i què no)
- Explica fases i possibles imprevistos
- Evita ambigüitats (materials, terminis, responsabilitats...)
- No lliuris mai un pressupost "sol": ha d'anar vinculat a un contracte



Un pressupost sense contracte genera molts conflictes i impagaments.

#### Per protegir-te millor:

Al Gremi tens models de pressupost i contracte pensats per a reformes reals, que t'ajuden a deixar-ho tot per escrit i evitar problemes després.

No és paperassa. És evitar discussions quan ja vas tard. Si no està per escrit, no existeix.

## 3. Durant l'obra: és on et jugues si et recomanen o no

El client no valora només el resultat final.  
Valora com ha estat el procés.

I aquí és on moltes empreses fallen.

#### On es marca la diferència:

- Ordre i neteja cada dia (no només al final)
- Complir el que has dit... o avisar abans si no arribes
- No desaparèixer: el client vol saber què està passant
- Resoldre imprevistos amb solucions, no amb excuses



### Detalls que et fan pujar de nivell:

- Acabats revisats abans de donar l'obra per acabada
- Explicar què s'ha fet i com s'entrega
- Deixar una bona última impressió (això és el que recordaran)

Una obra ben executada et dona marge.

Una obra mal gestionada et porta problemes (encara que estigui ben feta).

## 4. Si ho vols fer tot sol, et quedaràs petit



Arriba un punt en què dir que sí a tot et passa factura: **pitjor execució, menys marge i més estrès.**

Hi ha obres que, sol, no les faràs bé. I el client ho nota.

### Com créixer sense assumir més risc:

- **Busca complements, no còpies:** envolta't de perfils que aportin el que tu no tens
- **Comparteix amb criteri:** millor repartir una obra que perdre-la o fer-la malament
- **Defineix rols des del principi:** qui pressuposta, qui executa, qui respon

### Amb qui fer-ho (sense jugar-te-la):

Al Gremi tens professionals que ja estan treballant en el sector i amb qui pots generar confiança abans de compartir una obra.

Col·laborar amb gent de confiança redueix riscos.

Fer-ho amb desconeguts, els multiplica.

## 5. Si no ensenyes el que fas, estàs perdent clients

Hi ha empreses que treballen bé...

però altres s'enduen els clients perquè ho saben mostrar millor.



### El que realment funciona:

- **Fotos d'abans i després (ben fetes):** és el que més decideix
- **Explicar l'obra:** què es va fer, quin problema hi havia i com es va resoldre
- **Ressenyes reals:** el que diu un client val més que qualsevol anunci

### On fallen molts:

- Publicar fotos sense context
- Voler estar a totes les xarxes sense criteri
- No tenir res per ensenyar quan van a una reunió

### Com aprofitar-ho millor:

- Amb Instagram o LinkedIn ben treballats ja pots generar oportunitats
- Porta exemples reals quan et reuneixes amb un client (això tanca vendes)

**No es tracta de fer més.**

**Es tracta de fer visible el que ja fas bé... perquè et triïn a tu.**

## 6. La sostenibilitat pot fer-te guanyar més (si ho saps enfocar)

No tots els clients valoren la sostenibilitat, cal fer-ho amb el perfil adequat



No tots els clients la valoren.

Però els que sí... acostumen a pagar millor i a donar menys problemes.

### Com aprofitar-ho de veritat:

- **No la venguis a tothom:** centra't en clients que valoren qualitat, confort i durabilitat
- **Parla clar:** estalvi energètic, menys manteniment, més confort (no només "eco")
- **Demostra-ho:** exemples reals d'obres i resultats

### On molts fallen:

- Parlar en abstracte (sostenibilitat, medi ambient...)
- No saber traduir-ho en beneficis reals per al client
- No tenir cap cas concret per ensenyar

### Com posicionar-te millor:

Especialitzar-te (o col·laborar amb qui en sap) et permet entrar en obres més exigents... i amb més marge.

**La sostenibilitat no és per convèncer a tothom.  
És per treballar amb clients que valoren més... i paguen millor.**

## 7. El Gremi només et serveix si el fas servir

Estar agremiat no et portarà feina per si sol.

Però si l'actives bé, pot ser una de les eines més útils que tens.



### On realment aporta valor:

- **Trobar col·laboradors fiables:** gent amb qui compartir obra sense jugar-te-la
- **Resoldre dubtes ràpid:** problemes d'obra, normatives, proveïdors...
- **Accedir a oportunitats:** projectes que sol no assumiries

### On fallen molts:

- Estar-hi però no aparèixer mai
- No generar relacions de confiança
- Pensar que "ja sortirà alguna cosa"

### Com treure-li rendiment:

- Participa i dona't a conèixer
- Parla amb altres professionals abans de necessitar-los
- Genera confiança abans de compartir una obra

**El Gremi no és una quota.**

**És una xarxa que et pot generar feina... o no servir-te de res.**

**Depèn de com l'utilitzis.**

## Conclusió: deixar de competir per preu és una decisió

No és qüestió de treballar més.  
És qüestió de triar millor:

- ☐ els clients
- ☐ els projectes
- ☐ i amb qui treballes

Quan tries bé, deixes d'entrar en guerres de preus...  
i comences a treballar amb més marge i menys problemes.

**El canvi no està en el que fas.  
Està en com ho enfoques.**



934 517 446 / 678 748 531 / [www.greincat.cat](http://www.greincat.cat) / [greincat@greincat.cat](mailto:greincat@greincat.cat)