

# PARLEM DE REFORMES

# 12

## CLIENTS: IDENTIFICA ELS QUE T'INTERESSEN

## NO TOTS ELS CLIENTS SÓN PER A TU.

Intentar agradar a tothom és la manera més ràpida d'acabar competint per preu.

Saber quin és el teu client ideal et permet treballar millor, amb menys problemes i més rendibilitat.

### Com actuar:

- **Analitza les teves millors obres:** amb quins clients has treballat millor? Els que han valorat la feina, han pagat sense problemes i t'han recomanat.
- **Detecta els senyals des del primer contacte:** un client que només pregunta "quant costa" difícilment valorarà la qualitat.
- **Defineix què valors tu:** tipus d'obra, pressupost mínim, nivell d'exigència... No tot t'interessa.
- **Aprèn a dir que no:** acceptar projectes que no encaixen acostuma a portar problemes i poc marge.
- **Adapta el teu missatge:** si tens clar a qui vols, comunica't pensant en aquest perfil (web, xarxes, pressupostos...).

# Tipus de clients habituals (i què fer en cada cas)



Això no va de captar més, sinó de triar millor

👉 La clau no és arribar a més clients, sinó identificar ràpid amb qui estàs tractant i decidir com actuar.

## 1. Quan el primer que et demanen és “quant costa”

Hi ha contactes que només busquen una xifra ràpida per comparar, sense informació suficient ni interès real en el procés.

Saber detectar-ho a temps t'ajuda a no invertir hores en propostes que difícilment prosperaran.

### 💡 Com detectar-ho:

- Demanen preu sense visita ni definició de l'obra
- Si dius que anar a prendre mides i fer el projecte/pressupost te un cost, segur que ja posa pegues.
- Donen poca informació o responen de manera molt genèrica
- No mostren interès pel procés ni pels detalls
- Comparen únicament per preu

### 💡 Com actuar:

- **No donis pressupostos a cegues:** Explica què necessites per poder fer una proposta fiable
- **Ofereix una orientació inicial:** Sense comprometre't, per situar rangs
- **Posa en valor el teu temps:** Un pressupost ben fet implica anàlisi i dedicació (tal com ja hem comentat en altres Parlem de Reformes)
- **Filtra amb criteri:** Si no hi ha interès real, és millor no allargar el procés

### 👉 Reflexió:

**No tots els contactes són oportunitats reals.  
Saber filtrar també forma part de la professionalitat.**

## 2. El client Emocional

Decideix per sensacions: com quedarà l'espai, com s'hi sentirà i quin impacte tindrà el resultat final.

No compra només una reforma, compra una experiència.

### 💡 Com detectar-lo:

- Parla d'idees, estètica i referències visuals
- Li costa imaginar el resultat només amb explicacions tècniques
- Dona molta importància als acabats i als detalls
- Fa comentaris com "no m'ho acabo d'imaginar" o "vull veure com quedarà"



### 💡 Com actuar:

- **Fes-lo visualitzar el projecte:** Imatges, renders, exemples reals o materials físics.
- **Explica el "abans i després":** Mostrar transformacions ajuda molt a generar confiança.
- **Acompanya'l en la decisió:** Necessita sentir que està encertant, no només que és una bona opció tècnica.
- **Cuida la presentació:** Un pressupost o proposta ben presentada reforça la percepció de qualitat.
- **Alinea expectatives:** Assegura't que el resultat que imagina és realista i executable.

### 👉 Reflexió 1:

Aquest client no decideix quan entén... decideix quan ho veu clar.  
Si aconsegueixes que visualitzi el resultat, el procés avança molt més ràpid.

### 👉 Reflexió 2:

Valora molt el resultat final, Pot ser molt bon prescriptor si queda satisfet i accepta millor propostes amb valor afegit

Però **si el client emocional no aconseguix imaginar el resultat, dubtarà i allargarà la decisió.**

## 3. El client Analític (tècnic)

Necessita entendre bé el projecte abans de prendre decisions.  
No es mou només per preu o estètica, sinó per criteri, solucions i seguretat.

### 💡 Com detectar-lo:

- Fa preguntes sobre materials, sistemes constructius o execució
- Vol comparar opcions amb avantatges i inconvenients
- S'interessa pels detalls del procés i els terminis
- Busca justificacions, no només propostes



### 💡 Com actuar:

- **Explica el "per què":** No n'hi ha prou amb dir què faràs. Cal explicar per què aquella solució és la més adequada.
- **Aporta criteri tècnic:** Materials, durabilitat, manteniment, comportament... això és el que valora.
- **Estructura bé la informació:** Fases d'obra, planificació, possibles imprevistos i com es gestionaran.
- **Fes servir exemples reals:** Projectes similars o casos pràctics ajuden a reforçar la confiança.
- **Sigues coherent:** Si percep seguretat i consistència en el discurs, baixa la necessitat de controlar-ho tot.

👉 Reflexió:

Aquest client no busca només una empresa que executi, sinó un professional que domini el projecte.

Quan percep aquest nivell, deixa de comparar i comença a confiar.

## 4. El client Pràctic (o resolutiu)



Vol fer l'obra i treure-se-la de sobre amb el mínim de complicacions.

No busca entrar en detalls, sinó confiar en algú que li resolgui el problema.

💡 Com detectar-lo:

- Va directe al gra des del primer contacte
- No mostra interès pels detalls tècnics
- Prioritza rapidesa i claredat
- Valora que "li ho posin fàcil"

💡 Com actuar:

- **Simplifica sense perdre rigor:** Explica només el necessari, però amb criteri. Massa informació el bloqueja.
- **Dona opcions clares:** Propostes tancades que facilitin la decisió. Evita obrir massa alternatives.
- **Transmet control del projecte:** Ha de percebre que tu t'encarregues de tot (planificació, coordinació, imprevistos).
- **Sigues àgil en les respostes:** La rapidesa i la claredat són clau per a aquest perfil.
- **Evita sorpreses:** Anticipar canvis o problemes és essencial per mantenir la confiança.

👉 Reflexió:

Aquest client no vol decidir-ho tot, vol encertar sense complicar-se.

Si li transmits seguretat i facilitat, és dels més ràpids en tirar endavant.

**greincat**

Gremi de reformes  
d'interiors de Catalunya

PARLEM DE **REFORMES 12**

# Conclusions

Saber quin és el teu client potencial no és teoria. És una decisió que impacta directament en el teu dia a dia.

**No tots els clients són per a tu**

- ✓ Identifica qui valora el teu treball
- ✓ Detecta qui encaixa amb la teva manera de fer
- ✓ Treballa amb confiança i criteri



**Trobar el teu client potencial no és arribar a més gent, sinó treballar amb els clients adequats.**



**CONCLUSIONS  
CLARIFICA  
SELECCIONA  
TREBALLA MILLOR**

Per a qualsevol dubte, podeu contactar amb nosaltres:

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