



Cosa consegnare al cliente per un lavoro pregevo

La consegna al cliente non è cosa da trascurare!

Il cliente non capisce il nostro lavoro ed è portato a sminuirlo per poter ottenere un prezzo migliore.

Se noi consegniamo dei bei elaborati, chiari, comprensibili per il cliente, che lo mettano in condizione di intuire cosa abbiamo fatto per lui la fase del pagamento sarà più semplice 😊.

Per sorprendere il nostro cliente dobbiamo anche attivare lo “Scambio in abbondanza”: dare qualcosa che non si aspetta. Solo così lo legheremo a noi e parlerà bene di noi in giro.

Ecco un elenco di spunti che possiamo realizzare per effettuare un’ottima consegna:

- Anche l’occhio vuole la sua parte consegna il tutto in una bella cartellina con in evidenza i tuoi riferimenti e i contatti.
- Non dare solo le stampe Pregevo.
- Realizza una chiara e precisa planimetria dei lotti rilevati. Falla in scala opportuna e inserisci tutte le misure utili a definire le proprietà.
- Realizza un documento con una tabella chiara delle superfici inserendo non solo il nome della particella ma anche il nome del proprietario o futuro proprietario.
- In casi particolari quando l’adattamento alla mappa catastale evidenzia una difformità con quanto esistente sul posto, inserisci una piccola relazione in cui evidenzi la cosa e illustri che le misure da tenere in considerazione sono solo quelle della planimetria precedente.
- Realizza e consegna delle monografie dei nuovi picchetti che hai messo in campo per delimitare gli appezzamenti di terreno.
- Consegna una documentazione fotografica della materializzazione delle nuove dividenti.
- Metti un fogliettino con tutte le attività professionali che tu puoi svolgere in seguito per il tuo cliente, non costa nulla e ci serve per farci pubblicità.
- Oltre la carta consegna un DVD con tutti i file relativi per una archiviazione elettronica. Quando consegni evidenzia questa tua disponibilità che garantisce al cliente di avere sempre tutto senza paura di smarrire qualche carta.
- Dichiarare che conserverai anche tu tutta la documentazione per almeno 5 anni e che se ci fosse bisogno te la possono chiedere.
- Inserisci la fattura pro forma ed illustri al tuo cliente tutte le voci che hanno concorso alla somma totale evidenziando la differenza tra spese e onorario.
- Inventati altro che possa differenziarti dalla concorrenza 😊.

Non devi sempre produrre quanto sopra esposto, ma utilizza quelli che ritieni più opportuni secondo il caso. Questo eviterà quello che qualche volta è successo a me, sentire un cliente dirmi: Geometra per questi 3 fogliettini vi devo tutti questi soldi? 😊

Lo so è impegnativo produrre di più ma si hanno ottimi risultati, prova e fammi sapere sul mio blog.