Checklist

Checklist do orçamento

O cliente compara orçamentos lado a lado. Passe por esta lista antes de enviar, e o seu será o mais claro e fácil de aprovar.

1 Antes de dar o preço

- [ ] Medidas, fotos e anotações da visita salvas junto do cliente.
- [ ] Você sabe quem decide e para quando querem o serviço.
- [ ] Licenças, regras de condomínio ou problemas de acesso anotados.

2 O orçamento em si

- [ ] Um título que o cliente entende (“Reforma do deck”), não um código.
- [ ] Escopo em palavras simples: o que está incluso e o que não está.
- [ ] Itens com preços claros, ou um total com escopo claro.
- [ ] Opções Bom / Melhor / Ótimo quando fizer sentido, para escolherem como, não se.
- [ ] Fotos do local e de serviços parecidos que você já fez.
- [ ] Materiais, cores e marcas especificados, para não haver surpresa.

3 Condições que protegem os dois lados

- [ ] Valor do sinal e quando o restante deve ser pago.
- [ ] Por quanto tempo o preço vale.
- [ ] Como mudanças são tratadas: um aditivo por escrito, assinado antes do serviço extra.
- [ ] Garantia, previsão de início e duração esperada.

4 Facilite o sim

- [ ] O cliente pode aprovar e assinar online, pelo celular.
- [ ] Pode pagar o sinal na hora da assinatura.
- [ ] Seu telefone e nome estão no orçamento, para as dúvidas chegarem a você.

5 Depois de enviar

- [ ] Envie em até 24 horas da visita, enquanto lembram de você.
- [ ] Saiba quando foi aberto e ligue no mesmo dia.
- [ ] Faça follow-up com gentileza algumas vezes em duas semanas, depois pergunte se pode encerrar.

Os orçamentos do 360 cumprem quase toda esta lista: fotos, Bom/Melhor/Ótimo, assinatura eletrônica com sinal, aviso de abertura e o follow-up do Max.