



---

## 09 - LA PREVENTIVAZIONE

## Sommario

- Il “ciclo” di vendita della domotica
- Due diversi preventivi
- La lista materiale

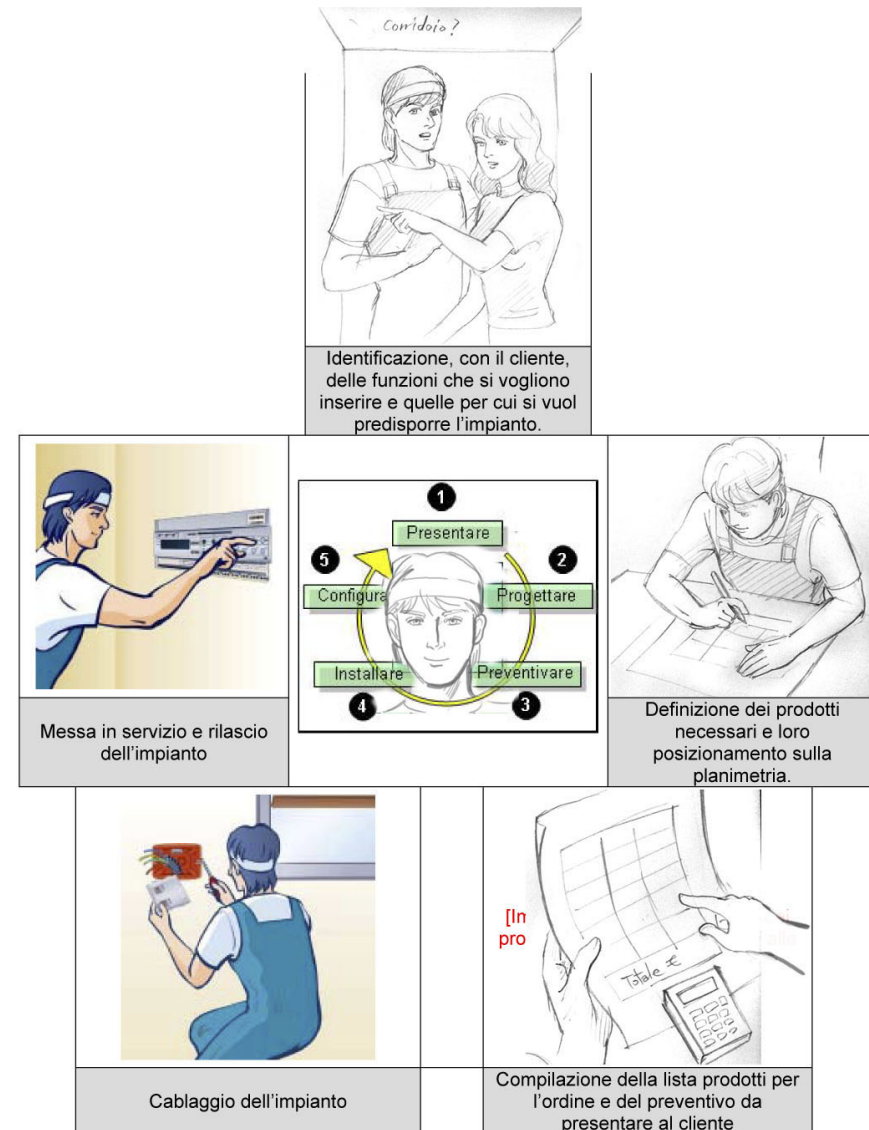
## Al termine del corso sarete in grado di :

- ▶ Apprendere un metodo di preventivazione
- ▶ Presentarlo efficacemente Imparare ad evitare i più comuni errori

# Il “Ciclo di Vendita” della domotica

Può essere suddiviso nelle seguenti fasi:

1. Presentare
2. Progettare
3. Preventivare
4. Installare
5. Configurare



# Preventivare

Fase in cui si deve:

- ▶ Stendere la lista del materiale e quantificarla (per ordine)
- ▶ Predisporre il preventivo da presentare al cliente
  - Lista delle funzioni
  - Costi dell'impianto
  - Possibili future implementazioni dell'impianto (sulla base delle predisposizioni)



# Due diversi preventivi...

---

## Due diversi preventivi:

### ▶ Prima del progetto (preventivo di massima)

- ✓ Il cliente deve solo farsi un'idea...
- ✓ Non è necessario essere precisi all'euro

### ▶ Dopo il progetto (preventivo puntuale)

- ✓ Deve essere preciso per l'ordine
- ✓ Non deve portare "sorprese" in impianto.

Dalla tabella funzioni vista in progettazione emerge una lista del materiale da ordinare...

## Provate a rispondere alle seguenti domande :

- ▶ Quali sono le fasi principali della preventivazione?
- ▶ Che differenza c'è tra preventivo di massima e preventivo puntuale?