

GUIDA GRATUITA

Tre preventivi a confronto: cosa guardare oltre al totale

Il metodo per capire quale conviene davvero, con i prompt pronti
e le domande da fare prima di firmare

Il totale è la cosa meno utile

Quando arrivano tre preventivi per lo stesso lavoro, l'istinto è guardare la cifra in fondo e scegliere la più bassa. È il modo più veloce per scegliere male: il preventivo più economico spesso include meno cose, e quello che manca lo paghi dopo, quando non puoi più tornare indietro.

Quello che serve non è un occhio esperto: serve mettere i tre documenti sullo stesso piano, voce per voce. È esattamente il tipo di lavoro noioso e meccanico che puoi delegare.

Il primo passo: la tabella che nessuno ti fa

PROMPT 1

Mettere i preventivi sullo stesso piano

Ti allego tre preventivi per lo stesso lavoro. Fammi una tabella che li confronti voce per voce: cosa è incluso in ognuno, cosa è incluso solo in alcuni, e cosa non è incluso in nessuno. Segnala le voci che compaiono in un solo preventivo.

La colonna più utile è l'ultima: quello che nessuno ha incluso è quello che pagherai a parte.

Già solo questa tabella cambia la conversazione: smetti di confrontare tre cifre e inizi a confrontare tre offerte diverse.

Il secondo passo: far emergere quello che è scritto male

PROMPT 2

Trovare le voci vaghe prima che diventino un problema

Rileggi i tre preventivi e segnalami tutte le voci scritte in modo generico o ambiguo, quelle che potrebbero voler dire cose diverse. Per ognuna, scrivimi la domanda precisa da fare al fornitore per chiarirla.

Le voci vaghe non sono sempre in malafede: spesso il fornitore dà per scontato qualcosa che tu non sai.

PROMPT 3

Capire i tempi veri, non quelli promessi

Confronta i tempi di consegna dei tre preventivi. Segnalami dove i tempi dipendono da qualcosa che devo fare io, e dove invece dipendono solo dal fornitore.

Il terzo passo: la domanda che fa la differenza

PROMPT 4

Il costo vero, non quello scritto

In base a questi tre preventivi, dimmi quale rischia di costarmi di più alla fine, considerando quello che non è incluso e che dovrò aggiungere. Spiegami il ragionamento.

Una cosa da tenere presente

Il risultato è un punto di partenza per fare domande migliori, non una decisione già presa. La scelta finale tiene conto anche di cose che nessun documento dice: se ti sei trovata bene, se rispondono quando li chiami, se hanno capito cosa vuoi.

Le domande da fare prima di firmare

- Cosa succede se i tempi si allungano per un motivo che non dipende da me?
- Questo prezzo è fisso o può cambiare in corso d'opera, e in quali casi?
- Cosa NON è incluso, elencato per esteso?
- Chi segue il lavoro concretamente, e a chi scrivo se qualcosa non va?
- Quante revisioni o modifiche sono comprese prima che diventino un costo in più?

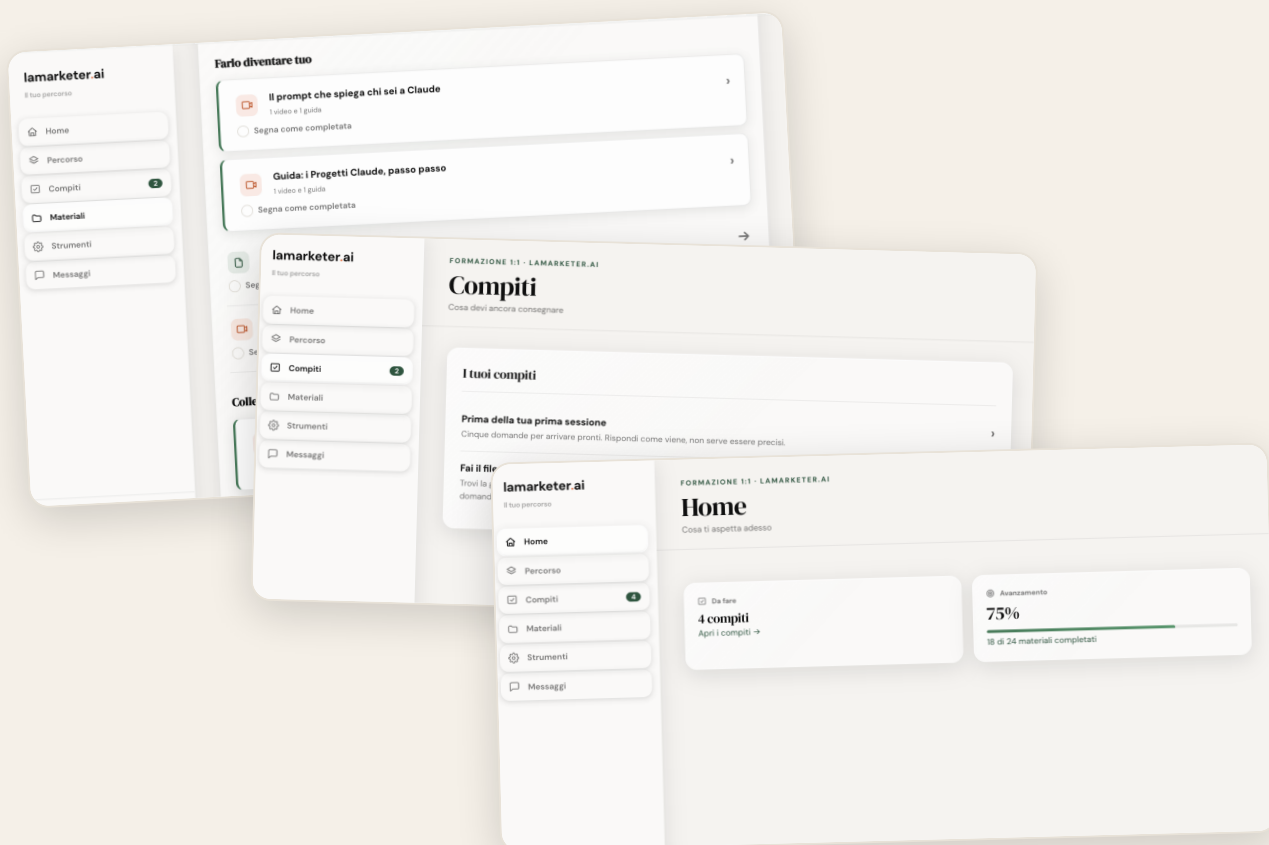
DA FARE STASERA

1. Prendi gli ultimi preventivi che hai ricevuto, anche se hai già scelto
2. Fai la tabella con il primo prompt e guarda cosa non avevi notato
3. Segna le due domande che avresti dovuto fare, e tienile per la prossima volta

Cosa significa lavorare con me

Non sono solo le sessioni live. Chi entra nel percorso accede a una **piattaforma dedicata**, che resta sua anche dopo.

- **Video che spiegano tutto per bene**, non accennato di corsa: ogni argomento ripreso con calma, da riguardare quando serve.
- **Guide scritte apposta** per il percorso, non materiale generico preso altrove.
- **Materiali costruiti su di te**: sulle sessioni che facciamo, sui tuoi obiettivi, sulla tua attività reale.



Materiali, compiti tra una sessione e l'altra, e l'avanzamento reale del percorso.

IL PASSO SUCCESSIVO

Il percorso 1:1.

5 sessioni costruite intorno ai tuoi obiettivi professionali e personali.

5 posti al mese. Prima guardiamo il tuo caso, poi ti dico se posso aiutarti.

Prenota la call gratuita →