



Il Preventivo Efficace in 7 Punti



GianLucaLorenzini

Introduzione: Smetti di Vendere Ore, Inizia a Vendere Risultati

Ciao, sono Gian Luca.

Se stai leggendo questo documento, probabilmente hai capito che il modo in cui presenti il tuo lavoro è tanto importante quanto il lavoro stesso. Un preventivo non è una lista della spesa. È la prima, vera dimostrazione della tua professionalità e del tuo approccio strategico.

Questo template è progettato per aiutarti a fare esattamente questo: trasformare una semplice "offerta di prezzo" in un potente "documento di soluzione". Usalo per smettere di farti pagare per il tuo tempo e iniziare a farti pagare per il valore che crei.

Compilalo seguendo i 7 punti e vedrai la reazione dei tuoi clienti cambiare radicalmente.

Il Preventivo per [Nome Cliente]

Progetto: [Nome Progetto, es. Nuovo Sito Web E-commerce]

Data: [Data di Invio]

Preparato da: [Il Tuo Nome/La Tua Agenzia]

Punto 1: La Nostra Comprensione dei Vostri Obiettivi

(Questa è la sezione più importante. Dimostra che hai ascoltato. Prima di elencare cosa farai, riassumi le loro necessità e i loro obiettivi con le loro stesse parole. Mostra di aver capito non solo cosa vogliono, ma PERCHÉ lo vogliono.)

"Durante la nostra conversazione, è emerso chiaramente che l'obiettivo principale di questo progetto non è semplicemente avere un nuovo sito web, ma raggiungere risultati di business concreti.

Abbiamo capito che le vostre sfide principali sono:

- [Es. Aumentare le vendite dirette del 30% entro i prossimi 12 mesi, riducendo la dipendenza da intermediari.]
- [Es. Migliorare l'immagine del brand per attrarre un target di clientela più alto.]
- [Es. Risparmiare circa 10 ore di lavoro a settimana automatizzando il processo di prenotazione.]

Il nostro scopo con questo progetto è risolvere esattamente queste sfide e aiutarvi a raggiungere (e superare) questi obiettivi."

Punto 2: La Nostra Proposta di Valore

(In una o due frasi, collega direttamente la tua soluzione ai loro obiettivi. Sii specifico.)

"Per raggiungere questi traguardi, abbiamo sviluppato una soluzione strategica che trasformerà il vostro sito web da semplice vetrina a un vero e proprio motore di crescita per il vostro business, capace di attrarre clienti qualificati e convertire l'interesse in fatturato."

Punto 3 & 4: Le Soluzioni Proposte e i Dettagli

(Mai presentare un solo prezzo. Usa l'ancoraggio con 3 opzioni. Descrivi ogni pacchetto in termini di benefici e risultati per il cliente, non solo come una lista di task.)

Opzione BASE (La Partenza Essenziale)	Opzione PRO (Consigliata) (La Soluzione Completa)	Opzione PREMIUM (L'Acceleratore di Crescita)
Obiettivo: Creare una presenza online professionale e credibile.	Obiettivo: Creare un potente strumento di marketing per attrarre e convertire clienti.	Obiettivo: Dominare il mercato di riferimento e massimizzare il ROI nel minor tempo possibile.
Cosa include: - Sviluppo Sito Web fino a 5 pagine - Design responsive e moderno - Ottimizzazione SEO di base - Form di contatto funzionante	Cosa include: - Tutto il pacchetto BASE, più: - Sviluppo E-commerce completo - Ottimizzazione SEO avanzata - Integrazione con gestionali - Blog per Content Marketing	Cosa include: - Tutto il pacchetto PRO, più: - Strategia SEO e Content per 6 mesi - Gestione Campagne Google Ads (primi 3 mesi) - Reportistica avanzata mensile

Punto 5: L'Investimento

(Usa la parola "Investimento", non "Costo". Rende l'idea di un ritorno economico.)

- Opzione BASE:** € [Prezzo Base, es. 4.500] + IVA
- Opzione PRO (Consigliata):** € [Prezzo Pro, es. 8.000] + IVA
- Opzione PREMIUM:** € [Prezzo Premium, es. 15.000] + IVA

Punto 6: Prossimi Passi e Tempistiche Stimate

(Rendi facile per il cliente dire di sì, spiegando chiaramente cosa succederà dopo la firma.)

- Firma del preventivo e versamento acconto.**
- Call di Kick-off Progetto:** per definire i dettagli e pianificare il lavoro (entro 3 giorni dalla firma).
- Consegna Prima Bozza Grafica:** (entro 15 giorni lavorativi dal kick-off).
- Sviluppo e Revisioni.**
- Consegna e Messa Online:** (tempistica stimata totale: 6-8 settimane).

Punto 7: Termini e Validità

(Le "regole d'ingaggio" fondamentali.)

- **Modalità di Pagamento:** 50% di acconto alla firma per iniziare i lavori, 50% a saldo prima della messa online.
- **Validità dell'Offerta:** La presente offerta è valida per 30 giorni.
- **Extra:** Eventuali modifiche o aggiunte non incluse in questo documento saranno quotate separatamente.

Appendice Bonus: Le Domande "d'Oro"

Ricorda di porre queste domande al cliente PRIMA di scrivere il preventivo per scoprire il vero valore del progetto.

1. Qual è il problema più grande che questo progetto vi aiuterà a risolvere?
2. Come misureremo il successo tra 6 o 12 mesi? Quali numeri definirebbero una vittoria per voi?
3. Qual è il valore medio di un vostro singolo cliente (Lifetime Value)?
4. Cosa succederebbe se NON faceste questo progetto? Qual è il costo dell'inazione?
5. Perché avete deciso di affrontare questo progetto proprio ora?

Pronto a iniziare? Se hai domande su questo documento o sei pronto a partire, non esitare a contattarmi.

Vuoi definire una strategia di business completa per la tua attività? Scrivimi a hello@gianlucalorenzini.com o visita www.gianlucalorenzini.com per prenotare una consulenza strategica.

Grazie per l'opportunità.

Gian Luca