

Ottimizzare la gestione delle richieste dei tuoi clienti

Sintesi operativa episodio #024

Come fai a toglierti di mezzo tutti i clienti che vogliono un preventivo e ti fanno perdere tempo?

Prima di tutto devi mettere in chiaro in tutti i contenuti che fai uscire - sito Web, email, cataloghi, listini - che per lavorare bene con te ci sono delle regole da rispettare.

Devi dettare delle **regole** molto ferree che servono a te per lavorare bene, visto che poi devi erogare un prodotto o un servizio nella maniera migliore possibile (da cui poi tirerai fuori delle recensioni):

- Se ricevi un ordine oggi, non lo puoi consegnare domani;
- Devi essere pagato entro 15 giorni;
- I pagamenti sono solo con fattura.

Riceverai meno richieste, ma saranno già filtrate dal sito Web, e quindi ti alleggeriranno la giornata.

La seconda cosa che puoi fare è **alzare i prezzi**.

Se in una settimana puoi fare un determinato numero di appuntamenti buoni, puoi servire lo stesso numero di clienti che servivi fino a ieri, ma ad un prezzo più alto.

Se inizi ad alzarli anche di un 10% ti posso garantire che a fine anno l'utile cambia di parecchio.

Ti posso garantire che nel 90% dei casi i clienti non battono ciglio perché sanno che tu sei un professionista richiesto.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!