



**Associazione
Italiana
Professionisti
del Verde**

(AIPV) via Santa Margherita 7
23854 Olginate (Lecco)
tel. 351 9691794
info@aipv.org
www.aipv.org
Presidente Daria Bosio

Aipv Preventivi chiari e trasparenti

Molto spesso, anche durante le riunioni del Comitato Tecnico AIPV, ci si chiede: che cosa contraddistingue un'azienda di qualità? Quali sono le caratteristiche più importanti che fanno la differenza? Di solito ci si focalizza sui requisiti più evidenti quali le capacità tecniche, la dotazione di attrezzature o le caratteristiche delle piante messe a dimora. In realtà la definizione di "qualità" che più si addice alle piccole imprese del verde, o ai singoli artigiani, è: la qualità è tutto ciò che porta alla soddisfazione del cliente... e del professionista.

Uno dei primi aspetti che porterà alla soddisfazione del cliente, ed eviterà contraddittori e reclami, è la predisposizione di un preventivo chiaro e che tocchi tutta una serie di punti che in una sola frase si potrebbe così riassumere: "offerta trasparente e soddisfazione/fidelizzazione del cliente".

Prima di tutto per formulare un buon preventivo è indispensabile effettuare un sopralluogo con il committente,

in modo che possa illustrare i suoi desideri e che, con i nostri consigli, capisca quali sono le soluzioni migliori per la cura e la gestione del suo giardino o per la sua riqualificazione o neo realizzazione. Durante il sopralluogo è importante prendere misure, appunti e foto, che si tratti di una potatura, della elaborazione di un piano di manutenzione o della creazione di un nuovo spazio verde. In ogni caso è opportuno fare un piccolo disegno, che servirà sia per scrivere il preventivo che per illustrare al cliente l'idea progettuale.

Dando per scontato che ogni preventivo deve avere un numero di protocollo, un'intestazione, i dati del cliente e la classica formula di cortesia nell'introduzione e nei saluti, ecco i punti importanti che non dovrebbero mancare nelle offerte di un'azienda che punta a lavorare "in qualità":

- piano di lavoro, anche di poche righe, con richiami agli aspetti normativi sulla sicurezza e allestimento del cantiere;
- descrizione delle singole lavorazioni in modo chiaro e dettagliato (per lavori più articolati predisporre un vero e proprio computo metrico);
- prezzo offerto, specificando se comprensivo di IVA o meno e indicando in modo chiaro il costo totale sia "a corpo" che derivante da un computo dove vengono indicati i singoli prezzi;
- validità dell'offerta, ossia per quanto tempo i prezzi e le condizioni saranno mantenuti senza variazioni (in genere non meno di 30 giorni);
- data ipotetica di inizio lavori, indicando entro quanti giorni dalla conferma d'ordine ver-



ALESSANDRO FACEN

Il sopralluogo è un momento cruciale che permette di raccogliere dati indispensabili: misure, appunti e foto.



ALESSANDRO FACEN

Per formulare un buon preventivo è indispensabile effettuare un sopralluogo con il cliente.

ranno avviate le attività;

- tempi d'esecuzione, ossia entro quanti giorni lavorativi si prevede la chiusura dei lavori salvo imprevisti e specificando, per lavori più complessi, un cronoprogramma con report periodici sullo stato di avanzamento lavori;
- modalità di pagamento, acconti, saldo ecc., scrivendo "da definire prima del conferimento dell'incarico", se si ritiene che possano far parte di una successiva trattativa verbale.

È molto importante, inoltre, specificare gli oneri non compresi nel preventivo o a carico del committente, quali la fornitura di acqua o energia o lo spostamento di impianti e manufatti che potrebbero es-

sere danneggiati durante l'esecuzione dei lavori. Da ricordare poi tutti gli adempimenti burocratici (per es. permessi per occupazione del suolo pubblico) e l'informativa sul trattamento dei dati personali. In definitiva si può affermare che il preventivo è un vero e proprio contratto che richiede l'accettazione da parte del cliente e perciò potrebbe essere utile, per chi è alle prime armi o non è avvezzo ai lavori di ufficio, farsi aiutare da un tecnico di fiducia che possa predisporre offerte, contratti o incarichi senza lasciare nulla al caso.

Alessandro Facen
naturalista
Comitato Tecnico Aipv
socio Aipv