MotionOps

CONTRACTOR SCALER HUB · UN PROCESO DE VENTAS QUE TU EQUIPO PUEDA LLEVAR

Lista de descubrimiento y visita de obra

Va con la lección sobre el descubrimiento y la visita de obra. Una copia por visita: el paquete antes de ir, las preguntas, qué medir y fotografiar, el cierre y el resumen de la visita que va a estimación en las siguientes 24 horas.

1. Antes de la visita: el paquete

Quien agenda la visita le manda esto al estimador, para que no llegue a ciegas.

CLIENTE

FECHA Y HORA DE LA VISITA

DIRECCIÓN

ESTIMADOR

- [ ] Notas de la llamada y calificación del prospecto
- [ ] Fotos que mandó el cliente
- [ ] Dirección revisada en un mapa
- [ ] Rango de presupuesto que ya se habló: $_____ a $_____
- [ ] Quién va a estar, y quién decide
- [ ] Visita confirmada por mensaje de texto el día anterior
- [ ] Se les pidió a todos los que deciden que estén presentes

CUALQUIER COSA IMPORTANTE QUE HAYA MENCIONADO EL CLIENTE: MASCOTAS, ESTACIONAMIENTO, UNA FECHA LÍMITE

2. Descubrimiento: pregunta antes de medir

Las respuestas cambian lo que mides y lo que propones. Escríbelas con las palabras del cliente: "quiere que se sienta más amplio" sirve más en la propuesta que "concepto abierto".

OBJETIVO. ¿CÓMO QUIERES QUE SE VEA Y FUNCIONE CUANDO ESTÉ TERMINADO? (EL ALCANCE QUE COTIZAS, Y LAS OPCIONES QUE OFRECES)

MOTIVO. ¿POR QUÉ AHORA? ¿QUÉ PASA SI ESPERAS? (LA URGENCIA, Y CON QUÉ ABRIR LA PROPUESTA)

INDISPENSABLES. ¿QUÉ TIENE QUE INCLUIRSE, Y QUÉ ESTARÍA BIEN TENER? (SEPARA EL ALCANCE BASE DE LAS OPCIONES)

PREOCUPACIONES. ¿YA HAS HECHO UN TRABAJO ASÍ ANTES? ¿QUÉ SALIÓ BIEN O MAL? (LAS PREOCUPACIONES QUE TU PROPUESTA TIENE QUE RESPONDER)

PRESUPUESTO. ¿EL RANGO QUE HABLAMOS TE SIGUE PARECIENDO CÓMODO? (UN SOLO ALCANCE, U OPCIONES BUENA, MEJOR Y LA MEJOR)

PLAZO. ¿HAY UNA FECHA PARA LA QUE TENGA QUE ESTAR TERMINADO? (LA PROGRAMACIÓN, Y SI TE PUEDES COMPROMETER)

DECISIÓN. ¿CÓMO VAS A DECIDIR, Y QUIÉN MÁS PARTICIPA? (A QUIÉN TIENE QUE CONVENCER LA PROPUESTA, Y CUÁNDO DAR SEGUIMIENTO)

3. Documentación: mide y fotografía una sola vez

Ten una lista de verificación por cada tipo de trabajo que más vendas: baño, cocina, terraza, cambio de tablero eléctrico. Llénala en la obra, para que nadie tenga que regresar por una medida y cualquiera en la oficina pueda ver lo que se encontró. Las filas sombreadas son de un reemplazo de terraza inventado.

TIPO DE TRABAJO

VERSIÓN O FECHA DE LA LISTA

Medida que necesita el estimado	Valor, con unidades	Foto
Ejemplo Tamaño de la terraza	16 × 20 pies	
Ejemplo Altura sobre el terreno	7 pies, medida	

Fotos que hay que tomar

- [ ] Cada pared o lado
- [ ] Las condiciones existentes de cerca

- [ ] El acceso
- [ ] El tablero eléctrico o el calentador de agua, si aplica

Condición que revisar: daños, madera podrida, cableado viejo, pendiente, suelo	Lo que se encontró	¿Cambia el precio?
Ejemplo Zapatas existentes	Fotografiadas; dos agrietadas	Sí

Acceso y logística

ESTACIONAMIENTO

CÓMO ENTRAN LOS MATERIALES (EJEMPLO: EL PORTÓN MIDE 36 PULGADAS, HAY QUE CARGARLOS A MANO)

DÓNDE PUEDE IR UN CONTENEDOR DE ESCOMBROS

HORARIO DE TRABAJO

PREGUNTAS DE CÓDIGO O PERMISOS QUE HAY QUE INVESTIGAR ANTES DE COTIZAR (EJEMPLO: EL CLIENTE QUIERE BARANDAL DE CABLE; REVISAR EL CÓDIGO LOCAL)

4. Cierra la visita: las mismas tres cosas

- [ ] **Qué sigue:** "Vas a tener la propuesta el jueves."
- [ ] **Cómo se va a presentar:** "Me gustaría explicártela a los dos, por teléfono o en persona, unos 20 minutos."
- [ ] **Una hora para esa revisión,** agendada antes de irte

PROPUESTA PROMETIDA PARA EL

REVISIÓN AGENDADA PARA (FECHA, HORA, POR TELÉFONO O EN PERSONA)

Una revisión agendada es el inicio de tu seguimiento. Una propuesta enviada por correo sin ninguna conversación puede quedarse sin respuesta.

5. Resumen de la visita para estimación, en 24 horas

El siguiente estimador, el gerente de proyecto y la cuadrilla leen esta página cuando el trabajo se vende, aunque la persona que hizo la visita también lo cotice. **Ponlo a prueba: ¿podría otra persona cotizar este trabajo con esta página?**

ESCRITO POR

FECHA

CLIENTE Y TRABAJO

CLIENTE Y QUIENES DECIDEN: NOMBRES, QUIÉN DECIDE, CÓMO VA A DECIDIR

OBJETIVO E INDISPENSABLES, CON LAS PALABRAS DEL CLIENTE

OPCIONES A COTIZAR: QUÉ ES ALCANCE BASE Y QUÉ ES OPCIONAL

MEDIDAS Y FOTOS: ENLAZADAS O ADJUNTAS, DE LA LISTA DE VERIFICACIÓN

CONDICIONES Y RIESGOS: CUALQUIER COSA QUE PUEDA CAMBIAR EL PRECIO O EL CALENDARIO

PRESUPUESTO Y PLAZO QUE SE CONFIRMARON EN LA OBRA

SIGUIENTE PASO: FECHA DE LA PROPUESTA Y REVISIÓN AGENDADA

6. Una vez al mes: mantén a todos alineados

- [ ] **Visitas acompañadas:** un estimador nuevo va a algunas visitas con uno con experiencia antes de ir solo, y luego al revés
- [ ] **Revisión de resúmenes:** el dueño o el estimador principal lee algunos resúmenes de visita de cada persona y pregunta: "¿Podría otra persona cotizar este trabajo con esta página?"
- [ ] **Cosas que se pasaron:** cada orden de cambio causada por algo que la visita debió detectar se agrega a la lista de verificación

Qué revisar

Qué revisar	Este mes	Lo que cambiamos
Visitas que necesitaron un segundo viaje o una llamada por información faltante		
Días entre la visita y la propuesta		
Órdenes de cambio causadas por algo que la visita no detectó		