Mandrill Soluciones

CLIENTE EN OBRA · COTIZAR

Antes de cotizar: cómo ordenarte para pedir bien tu presupuesto

Lo que conviene tener claro antes de llamar a una empresa, desde la mirada del cliente.

Por Karen Silva, cofundadora de Mandrill Soluciones

EN 1 MINUTO

Cuando pedimos presupuestos sin tener claro lo que queremos, cada empresa cotiza algo distinto y terminamos comparando peras con manzanas. Ordenarse antes de cotizar toma una tarde y ahorra semanas de idas y vueltas.

01 Define qué quieres hacer

- **Escribe la lista de recintos:** qué se hace en cada uno (piso, baño completo, solo pintura).
- **Separa lo imprescindible de lo deseable:** así puedes ajustar sin perder lo importante.
- **Junta fotos de referencia:** lo que te gusta y lo que no. Una foto explica más que diez mensajes.
- **Anota medidas aproximadas:** los m² de cada recinto ayudan a cotizar más rápido.

Mientras más claro el alcance, más fácil comparar presupuestos.

02 Ten claro tu marco

Presupuesto
Un rango máximo realista, incluyendo un margen para imprevistos.

Plazos
Para cuándo necesitas la casa y qué fechas no se mueven.

Quién decide
Si deciden dos personas, pónganse de acuerdo antes de la visita.

03 Durante la visita o reunión

Cuenta tu historia
Cómo viven, qué les molesta de la casa hoy y qué esperan. Eso ayuda más que una lista de materiales.

Pregunta cómo trabajan
Quién estará en la obra, cómo te informan los avances y cómo se resuelven los cambios.

Pide que te expliquen
Si algo no se entiende, pregunta. Una buena empresa explica en simple.

Anota lo conversado
Después de tres visitas, todo se mezcla.

04 Al recibir los presupuestos

- Compara lo mismo: mismos recintos y mismo estándar de materiales.
- Mira qué incluye y qué no, no solo el total.
- Revisa plazos y forma de pago.
- Confía también en cómo te sentiste atendido: así será la comunicación durante la obra.

El resultado final empieza en una buena conversación.

CHECKLIST ANTES DE COTIZAR

- [ ] Lista de recintos y trabajos.
- [ ] Medidas aproximadas.
- [ ] Fecha objetivo.
- [ ] Fotos de referencia.
- [ ] Presupuesto máximo.
- [ ] Quién toma las decisiones.

Más historias y consejos en la serie **Cliente en obra**, en el canal de YouTube **@mandrill.soluciones**.