

# PREVENTIVO DEL DECORATORE



[www.specialistadecoratore.it](http://www.specialistadecoratore.it)

# GUIDA PRATICA



# CONTENUTI

4 COSA DEVI SAPERE DEL PREVENTIVO

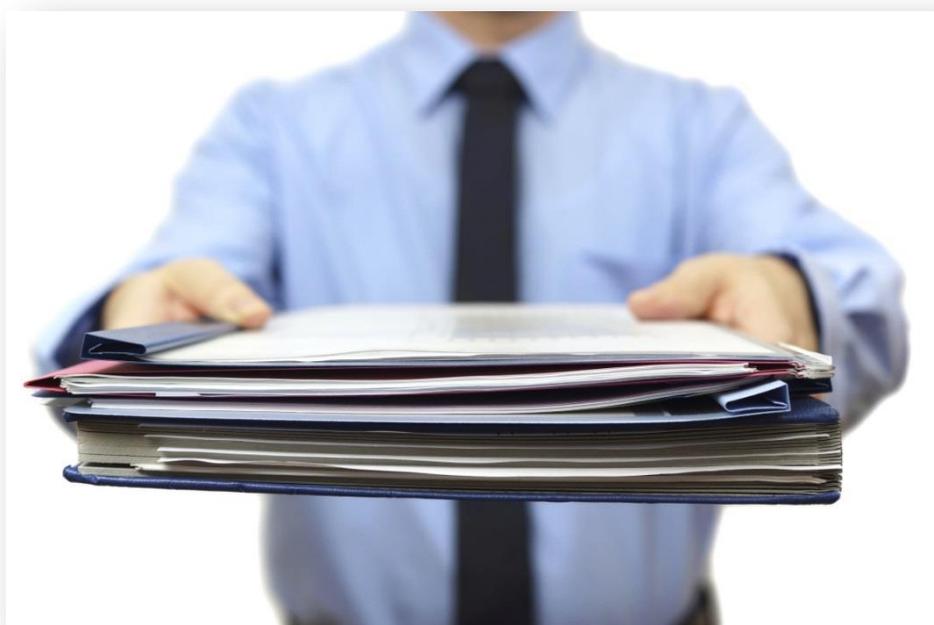
7 PREVENTIVO A 25 CASELLE

13 REALIZZAZIONE DEL PREVENTIVO

23 PREVENTIVO A 15 CASELLE VERSIONE RIDOTTA

26 REALIZZAZIONE DEL PREVENTIVO VERSIONE RIDOTTA

31 CONCLUSIONI



# INTRODUZIONE



Prima guida specifica per il decoratore; qui troverai una vera guida che ti condurrà, passo passo, a realizzare il tuo preventivo con oltre il 33% delle probabilità che venga accettato dal cliente.

Sbarazzando la concorrenza, anche se con il prezzo più alto, grazie alla logica delle tre proposte.

## Questa guida è composta in 5 moduli:

- 1°. modulo imparerai le regole di base del preventivo
- 2°. modulo imparerai lo schema del preventivo realizzato a caselle, in cui ti guiderò a inserire i dati
- 3°. modulo vedrai l'esempio di un preventivo realizzato
- 4°. modulo imparerai lo schema del preventivo realizzato a caselle, in cui ti guiderò a inserire i dati, in versione ridotta
- 5°. modulo vedrai l'esempio di un preventivo realizzato, in versione ridotta

## CHI SONO



Mi presento, sono Claudio Spagarino, ma ormai tutti mi chiamano Claudio Caolino, creatore della pittura Pinkaolin e del suo brand.

Le mie competenze nel settore della tinteggiatura derivano da più di vent'anni di esperienza lavorativa nel fantastico mondo del colore.

Oggi voglio parlarti della preventivazione nel settore della tinteggiatura, alla fine di questo report sarai in grado di fare un preventivo con molte più possibilità di essere scelto e tu, di conseguenza, di fare il lavoro; ma prima voglio fare una doverosa premessa.

# NON APPROVO IL PREVENTIVO

Chi mi conosce sa che non approvo la preventivazione, specialmente se fatta durante primo approccio con il cliente, per diversi motivi, ti elenco i più importanti:

Il primo è che fin troppe volte ho visto casi, tra i miei clienti, di richieste di preventivo fatte solo con lo scopo di spuntare il prezzo più basso, ormai è diventata una prassi per tanti, ad esempio: il cliente ti chiede un preventivo, poi va da un altro decoratore, glielo presenta e si fa fare un prezzo più basso, poi va da un altro... e così via, il risultato è di ottenere il prezzo migliore per lui.

Il secondo motivo per cui non consiglio di farne è perché probabilmente, se sei nella situazione di emettere parecchi preventivi e riuscire a portare a casa solo pochi lavori, è perché devi lavorare sul tuo posizionamento, in modo che prima di comunicare il prezzo, il cliente sia già fortemente intenzionato a scegliere te; ma questo è un altro argomento che per ora non tratteremo.

## PRESENTATI AL MEGLIO

Detto questo, quando proprio dobbiamo fare un preventivo è meglio che lo si faccia con i criteri giusti, in modo da avere più possibilità di conversione; per questo ho creato questo format, in cui ti guiderò passo passo, a realizzare il tuo preventivo.

Questo modello ha lo scopo di far percepire il decoratore come un'autorità nel proprio settore e oltre a descrivere dettagliatamente ogni particolare, tra cui i diritti e i doveri, ha un tasso di conversione di oltre il 33%, cioè hai oltre il 33% di probabilità di ottenere il lavoro.

Il preventivo è uno dei metodi di comunicazione tra te, il cliente o il potenziale cliente, che ti permette di acquisire o perdere un lavoro, e spesso si confonde con una semplice offerta economica, pensando che il prezzo sia l'unico motivo per aggiudicarsi l'incarico.

## IL PREVENTIVO DICE CHI SEI

Preparare un preventivo è uno dei compiti più delicati e spesso sottovalutati che l'impresa deve svolgere,

perché attraverso il preventivo comunichi alla Committenza: chi sei, la natura del lavoro che andrai a realizzare, le diverse fasi che lo compongono, le caratteristiche dei materiali che saranno utilizzati, le tempistiche di realizzazione, i costi da sostenere, cosa dice chi si è già rivolto a te e tutte quelle informazioni indispensabili per permettere al cliente di scegliere te tra le diverse proposte che, presumibilmente, si troverà ad analizzare; ma ora vediamo le varie fasi che lo compongono.

# LE 7 REGOLE BASE

Per preparare un buon preventivo è necessario seguire 7 regole di base:

1. Usare termini semplici e facilmente comprensibili;
2. Specificare eventuali problematiche rilevate e fornire indicazioni di intervento;
3. Proporre le soluzioni più idonee a tre livelli;
4. Comunicare le differenti fasi di lavoro;
5. Fornire specifiche dei prodotti utilizzati;
6. Indicare cosa è compreso e cosa è escluso;
7. Fornire reali referenze.

## LE NORME

Per quanto riguarda le norme dei contratti d'appalto il riferimento è rappresentato dal codice civile art. dal 1655 al 1677. [https://it.wikisource.org/wiki/Codice\\_civile/Libro\\_IV](https://it.wikisource.org/wiki/Codice_civile/Libro_IV)

Nelle prossime pagine vedremo nel dettaglio come sarà costruito il preventivo passo passo,

Ognuno lo dovrà adattare in base al proprio intervento, ma le regole di base rimangono invariate.

Per rimanere sempre aggiornato sul tema della decorazione e la gestione del lavoro del decoratore, ti invito a visitare il mio blog [www.specialistadecoratore.it](http://www.specialistadecoratore.it) o il gruppo Facebook [www.facebook.com/groups/specialistadecoratore](http://www.facebook.com/groups/specialistadecoratore)

Per ora è tutto, non mi resta che augurarti buon colore e

Buon preventivo!

Claudio Caolino

# 25 CASELLE

## DA SEGUIRE PASSO, PASSO

### (2° modulo)

Ora vedremo la simulazione di un preventivo fatta in 25 caselle, cioè ci saranno delle caselle che indicano l'inserimento dei dati e la loro collocazione.

Queste non sono regole assolute ma ho constatato per esperienza che il preventivo fatto con questa disposizione aumenta di molto la conversione da offerta a contratto accettato.

Per vedere il video da seguire passo, passo vai all'indirizzo:

[specialistadecoratore.video/preventivo2](https://specialistadecoratore.video/preventivo2)

(25 PUNTI D'ESEMPIO PER IL PREVENTIVO DEL DECORATORE)

**1°**

Dati impresa  
completi con contatti

**2°** Luogo e data

**3°**

Dati del cliente  
completi con contatti

**4° OGGETTO:**

inserire l'argomento del preventivo, esempio:  
tinteggiatura esterno palazzina sito in...  
tinteggiatura pavimento industriale sito in...  
ecc. ecc.

**5°**

FOTO 1  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 2  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 3  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 4  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 5  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 6  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 7  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 8  
mettere tutti i  
particolari

**6° STATO ATTUALE**

mettere lo stato attuale delle cose, più è dettagliato e meglio è, citando il riferimento delle foto,  
esempio:  
presenza di umidità di risalita come da foto 1,  
fessurazioni sull'intonaco come da foto 2,  
infiltrazioni d'acqua dal balcone come da foto 3,  
ecc. ecc.

### **7° INTERVENTO**

inserire i vari interventi da fare, sia di nostra competenza che di altri, esempio:

- risanamento muri con presenza di umidità,
- ripristino di crepe statiche sull'intonaco,
- tinteggiatura pareti esterne,
- verniciatura delle opere in ferro,
- verniciatura delle persiane in legno,
- impermeabilizzazione pavimenti del balcone, non di nostra competenza,
- sistemazione del canale di gronda, non di nostra competenza,
- ecc. ecc.

### **8° PROPOSTE DI SOLUZIONI**

Spiegare l'importanza di mettere tre soluzioni in modo che sia il committente a decidere quale volere:

**A** ottimale    **B** intermedia    **C** economica

#### **IMPORTANTE!**

Queste tre possibilità sono da proporre sempre con la logica del lavoro ben fatto, hanno lo scopo di far capire a chi non è del mestiere che un "simile" risultato finale si può ottenere con tre costi differenti e tre garanzie altrettanto differenti.

Con questo sistema se il committente decide per la soluzione economica è consapevole che si potrebbe fare meglio e sarà sua la responsabilità se il ciclo risulterà meno performante.

In alcuni casi, una variante possibile è anche descrivere il ciclo economico e sotto dichiarare che non si accetterà l'eventuale esecuzione per via dei rischi di tenuta, così da squalificare l'eventuale concorrenza.

Comunque il ciclo su cui dobbiamo essere sicuri del lavoro è l'intermedio, spesso il più scelto.

### **9° PROPOSTA, OTTIMALE (CONSIGLIATA)**

mettere il miglior ciclo disponibile,  
la migliore preparazione, i prodotti migliori, ecc. ecc.

punti da mettere:

- Elenco dettagliato delle lavorazioni;
- Prezzi per singola voce;
- Importo totale iva esclusa;
- Durata indicativa dell'intervento, se esterni, specificando che può variare in base al tempo atmosferico.

### **10° 2° PROPOSTA, INTERMEDIA**

mettere il ciclo valido facendo una valutazione tra costi e benefici, punti da mettere:

- Elenco dettagliato delle lavorazioni;
- Prezzi per singola voce;
- Importo totale iva esclusa;
- Durata indicativa dell'intervento, se esterni, specificando che può variare in base al tempo.

### **11° 3° PROPOSTA, ECONOMICA (SCONSIGLIATA)**

mettere il ciclo a risparmio che si potrebbe trovare in concorrenza, specificando che è sconsigliato. Comunque deve essere un ciclo accettabile anche se meno duraturo degli altri precedenti, oppure dichiarare che è fattibile ma noi non accettiamo l'esecuzione, punti da mettere:

- Elenco dettagliato delle lavorazioni;
- Prezzi per singola voce;
- Importo totale iva esclusa;
- Durata indicativa dell'intervento, se esterni, specificando che può variare in base al tempo.

### **12° RESPONSABILITA'**

mettere che ogni variazione deve essere comunicata in forma scritta e accettata dalle parti

**IMPORTANTE!**

*Nel momento in cui l'impresa esegue un lavoro senza la segnalazione dettagliata delle problematiche evidenti riscontrate e senza l'autorizzazione a procedere della Committenza o della Direzione Lavori delegata, si assume la completa responsabilità della buona riuscita del lavoro.*

*(codice civile art. 1655 - 1677).*

### **13° CICLO DI MANTENIMENTO**

mettere tutto quello che il cliente deve fare per una buona conservazione del manufatto, esempio:  
applicare una volta all'anno il detergente ritonificante sulle parti in legno all'esterno,  
non cospargere i sali da disgelo sul pavimento verniciato, ecc. ecc.

### **14° COMUNICAZIONI**

mettere il dettaglio descrittivo delle evidenze rilevate (particolari tipologie costruttive, carenze manutentive, difetti o vizi costruttivi evidenti) all'atto del sopralluogo sul cantiere che potrebbero compromettere il risultato del lavoro e la durata nel tempo dei sistemi di finitura scelti.  
Suggerimenti e indicazioni sul sistema di preparazione e finitura più indicato per il cantiere in oggetto, dettati dall'esperienza dell'impresa.

### **15° INIZIO LAVORI**

Indicazioni sulle tempistiche di inizio lavori previsto e dichiarando se le condizioni climatiche possono influire sulla data.

### **16° A CARICO DELL'IMPRESA**

- Esempi: Redazione del piano di sicurezza
- Noleggio di piattaforme aeree
- Montaggio e nolo di ponteggi fissi o mobili, funzionali all'esecuzione delle opere previste
- Cassone raccolta indifferenziata
- Tutti i materiali di preparazione e di finitura previsti dal preventivo come sopra dettagliato
- Manodopera per interventi vari
- Tutte le necessarie operazioni volte all'adeguamento ed al rispetto degli obblighi di legge

### **17° A CARICO DELLA COMMITTENZA**

- Esempi: Energia elettrica di cantiere
- Acqua potabile
- Accessibilità con piattaforma aerea carrata
- Accessibilità con mezzo carrato inferiore a 70 ql. dal lato interno del cantiere
- Locale per deposito materiali

### **18° GARANZIA E/O POLIZZA ASSICURATIVA**

mettere se si hanno dei cicli garantiti e/o delle polizze assicurative, specificare bene cosa coprono.

### **19° DOCUMENTI ALLEGATI**

mettere tutti i documenti allegati: schede tecniche, garanzie, immagini di prove colore, ecc. ecc.

### **20° SPECIFICHE CONCORDATE**

mettere se si concordano degli interventi esempio: si autorizza l'utilizzo del ponteggio da parte di terzi, ecc.

### **21° VALIDITA' PREVENTIVO**

mettere quanti giorni vale il preventivo dalla data dell'intestazione, consiglio non più di 30 giorni.

### **22° PAGAMENTI**

Mettere lo schema dettagliato di come avverranno i pagamenti:  
quanto, quando e in che forma, con i dati di riferimento della banca.

### **23° TIMBRO, DATA E FIRMA PER L'IMPRESA**

siglare ogni pagina.

### **24° DATI, DATA E FIRMA PER LA COMMITTENZA**

- verificare che sia la persona responsabile che effettua i pagamenti;
- siglare ogni pagina.

### **25° TESTIMONIANZE**

Inserire le testimonianze di chi ha già ricevuto il nostro servizio con il relativo contatto e se possibile la foto.

( FINE PREVENTIVO )

# ESEMPIO DI PREVENTIVO REALIZZATO

## (3° modulo)

Ora vedremo l'esempio del preventivo realizzato.

Per vedere il video del preventivo realizzato vai all'indirizzo:

[specialistadecoratore.video/preventivo3](https://specialistadecoratore.video/preventivo3)

[specialistadecoratore.video/preventivo4](https://specialistadecoratore.video/preventivo4)

**PREVENTIVO  
PER LA TINTEGGIATURA  
DELLA PALAZZINA ROMA  
IN VIA ROMA, 100 AD ASTI**

MARIO ROSSI DECORAZIONI

Via Garibaldi, 3

14100 Asti (AT)

P.IVA 012345678

Tel: 335/12345678

[mariorossidecorazioni@gmail.com](mailto:mariorossidecorazioni@gmail.com)

Asti, 02 Marzo 2017

Spett.le

Giuseppe Bianchi

Via Roma, 100

14100 Asti (AT)

Tel. 335/87654321

[giuseppebianchi@gmail.com](mailto:giuseppebianchi@gmail.com)

OGGETTO: Tinteggiatura esterna, verniciatura delle opere in ferro e pulizia del mattone presso la palazzina Roma in via Roma, 100 ad Asti.

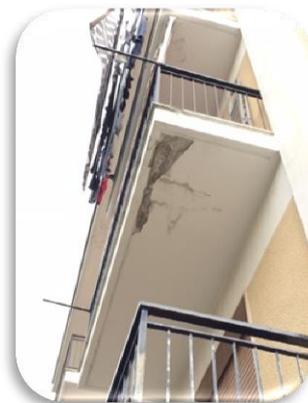
1



2



3



4



5



6



7



## STATO ATTUALE

La palazzina si presenta con alcune problematiche da risolvere prima di procedere con la tinteggiatura:

- Foto 2: il cornicione ha dei distaccamenti della tinta probabilmente dati da infiltrazioni d'acqua, verificare che non vi sia più la perdita e controllare l'adesione dell'intonaco;
- Foto 3: i balconi hanno un' infiltrazione d'acqua dalle piastrelle e dai marmi perimetrali causando il distacco della tinta esistente;
- Foto 4: nella parte bassa a circa mt. 1 dal piano terra abbiamo rilevato con igrometro umidità di risalita del 100%. Il supporto grezzo colorato di giallo e il rivestimento a mattoni hanno parecchia polvere in superficie;
- Foto 5: tutta la pittura sul fondo liscio, di colore bianco, è sfarinante, non permette l'ancoraggio delle tinte senza prima un trattamento;
- Foto 6: sul cornicione nel punto in cui ci sono le discese di gronda si evidenziano dei distaccamenti della tinta probabilmente date da infiltrazioni d'acqua, verificare che non vi sia più la perdita e controllare l'adesione dell'intonaco;
- Foto 7: le opere in ferro da verniciare, la saracinesca dei box auto e la ringhiera del balcone;

## INTERVENTO

- Non di nostra competenza: impermeabilizzare i pavimenti dei balconi in modo che non ci sia più infiltrazione d'acqua nella muratura;
- Non di nostra competenza: far controllare le grondaie specialmente nelle discese;
- Asportare la polvere esistente dalle superfici: dalla facciata grezza gialla, dal rivestimento a mattoni e dalla facciata liscia bianca;
- Risanare con intonaco specifico la parte bassa dove vi è presenza di umidità;
- Consolidare il fondo polveroso;
- Pitturazione a due riprese del colore simile a quello esistente;
- Verniciatura a smalto per le ringhiere dei balconi, colore simile a quello esistente;
- Verniciatura a smalto per le saracinesche dei box auto;

## PROPOSTE DI SOLUZIONI

Questo preventivo sarà strutturato in maniera da dare tre possibili proposte per la realizzazione dei lavori citati nell'intervento, la prima, consigliata, sarà la soluzione più idonea sulla base della nostra esperienza, a seguire una soluzione intermedia e in fine una soluzione economica che a volte il mercato richiede ma se si valuta la buona riuscita del lavoro e la durata nel tempo è una soluzione sconsigliata.

=====  
=====  
=====



## 1° PROPOSTA, OTTIMALE (CONSIGLIATA)

Lavaggio con idropulitrice ad alta pressione sulle tre superfici distinte:

- il muro liscio bianco, per asportare tutta la vecchia tinta sfarinante,
- il muro ruvido giallo, per asportare tutta la polvere che si è annidata negli anni;
- il rivestimento a mattone, per asportare tutta la polvere che si è annidata negli anni, questo terzo punto con l'aggiunta di detergente specifico:

- Muro liscio bianco	mq. 100 x € 5,00	€	500,00
- Muro ruvido giallo	mq. 200 x € 5,00	€	1.000,00
- Rivestimento a mattone	mq. 150 x € 7,50	€	1.125,00
		-----	
Totale		€	2.625,00

- Applicazione di una ripresa di finitura silossanica trasparente per ravvivare il mattone:
  - Rivestimento a mattone mq. 150 x € 5,50 € 825,00
- Risanamento muro con presenza di umidità tramite intonaco antiumido a basso spessore ciclo ditta, ad altezza di mt. 2 dal piano del terreno:
  - Muro ruvido giallo umido mq. 50 x € 55,00 € 2.750,00
- Applicazione a una ripresa di primer silossanico consolidante ad alta penetrazione per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta (nome ditta):
  - Muro liscio bianco e ruvido g. mq. 300 x € 3,00 € 900,00
- Applicazione a due riprese di finitura silossanica al quarzo per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta (nome ditta):
  - Muro liscio bianco e ruvido g. mq. 300 x € 10,00 € 3.000,00
- Verniciatura a due riprese con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le ringhiere di ferro dei balconi:
  - Ringhiere balconi mq. 200 x € 24,00 € 4.800,00
- Verniciatura a due riprese con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le saracinesche dei box auto, solo lato esterno:
  - Saracinesche box auto mq. 60 x € 18,00 € 1.080,00
- Utilizzo di piattaforma aerea e/o ponteggio, a norma con le vigenti leggi:
  - Piattaforma e/o ponteggi a corpo € 3.250,00

**Totale complessivo della 1° proposta** € **19.230,00**



=====  
=====  
=====



## 2° PROPOSTA, INTERMEDIA

- Lavaggio con idropulitrice ad alta pressione sulle tre superfici distinte:  
il muro liscio bianco, per asportare tutta la vecchia tinta sfarinante,
 

- Muro liscio bianco	mq. 100 x € 5,00	€	500,00
----------------------	------------------	---	--------
  
- Risanamento muro con presenza di umidità tramite intonaco antiumido a basso spessore ciclo ditta, ad altezza di mt. 2 dal piano del terreno:
 

- Muro ruvido giallo umido	mq. 50 x € 55,00	€	2.750,00
----------------------------	------------------	---	----------
  
- Applicazione a una ripresa di primer silossanico consolidante ad alta penetrazione per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta:
 

- Muro liscio bianco e ruvido g.	mq. 300 x € 3,00	€	900,00
----------------------------------	------------------	---	--------
  
- Applicazione a due riprese di finitura acril silossanica al quarzo per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta:
 

- Muro liscio bianco e ruvido g.	mq. 300 x € 9,50	€	2.850,00
----------------------------------	------------------	---	----------
  
- Verniciatura a una ripresa con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le ringhiere di ferro dei balconi:
 

- Ringhiere balconi	mq. 200 x € 18,00	€	3.600,00
---------------------	-------------------	---	----------
  
- Verniciatura a una ripresa con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le saracinesche dei box auto, solo lato esterno:
 

- Saracinesche box auto	mq. 60 x € 12,00	€	720,00
-------------------------	------------------	---	--------
  
- Utilizzo di piattaforma aerea e/o ponteggio, a norma con le vigenti leggi:
 

- Piattaforma e/o ponteggi	a corpo	€	3.250,00
----------------------------	---------	---	----------

Totale complessivo della 2° proposta € 14.570,00

=====

=====

=====

=====

=====

=====

=====

=====

=====

=====




### 3° PROPOSTA, ECONOMICA (SCONSIGLIATA)

- Applicazione a una ripresa di primer silossanico consolidante ad alta penetrazione per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta:
    - Muro liscio bianco e ruvido g.                      mq. 300 x € 3,00                      €                      900,00
  - Applicazione a due riprese di finitura acrilica al quarzo per le superfici lisce bianche e ruvide gialle ciclo ditta:
    - Muro liscio bianco e ruvido g.                      mq. 300 x € 9,00                      €                      2.700,00
  - Verniciatura a una ripresa con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le ringhiere di ferro dei balconi:
    - Ringhiere balconi    mq. 200 x € 18,00                      €                      3.600,00
  - Verniciatura a una ripresa con smalto al solvente (marca) previo ritocco sulle parti arrugginite per le saracinesche dei box auto, solo lato esterno:
    - Saracinesche box auto    mq. 60 x € 12,00                      €                      720,00
  - Utilizzo di piattaforma aerea e/o ponteggio, a norma con le vigenti leggi:
    - Piattaforma e/o ponteggi    a corpo    €                      3.250,00
- 
- Totale complessivo della 3° proposta**    €                      **11.170,00**

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====

-----

=====



## **RESPONSABILITA'**

Ogni variazione dal contratto firmato decisa da entrambi le parti va comunicata via email e autorizzata dal ricevente, tutto in forma scritta.

## **CICLO DI MANTENIMENTO**

- Si consiglia la ritinteggiatura dopo non più di dieci anni, valutando non solo il lato estetico ma anche il consumo dello strato verniciante protettivo;
- Controllare lo stato dei pavimenti dei balconi e intervenire prima che possa filtrare acqua nella muratura.

## **COMUNICAZIONI**

- Per la buona riuscita del lavoro è necessario che prima del nostro intervento siano sistemati i balconi e le grondaie, come descritto nei punti precedenti;
- La realizzazione di questo lavoro è sconsigliata nel periodo freddo invernale.

## **INIZIO LAVORI**

Il lavoro potrà iniziare 30 giorni dopo la firma del contratto, salvo maltempo che impedirebbe l'inizio.

## **A CARICO DELL'IMPRESA**

- Piano di sicurezza per l'eventuale ponteggio;
- Smaltimento dei rifiuti prodotti in cantiere;
- Noleggio piattaforma aerea e/o ponteggio, tutti a norma con le vigenti leggi;
- Pagamento del suolo pubblico.

## **A CARICO DELLA COMMITTENZA**

- Fornitura di acqua potabile ad un rubinetto;
- Fornitura di elettricità 220v kw 3;
- Accesso al cortile con piattaforma q. 35;
- Un locale per il deposito delle merci (box, cantina o altro)

## **GARANZIA E POLIZZA ASSICURATIVA**

- Il ciclo antiumido (marca) beneficia di garanzia sul comportamento del prodotto, come da relazione allegata.
- L'impresa beneficia di polizza assicurativa RC della compagnia INA n° 0123456789

## **DOCUMENTI ALLEGATI**

- Polizza di garanzia per l'antiumido;
- Rendering prova colore;
- Scheda tecnica primer silossanico (marca)
- Scheda tecnica pittura silossanico (marca)
- Scheda tecnica pittura acril-silossanico (marca)
- Scheda tecnica pittura acrilica (marca)
- Scheda tecnica smalto (marca)



## SPECIFICHE CONCORDATE

Non si autorizza l'utilizzo della piattaforma aerea o del ponteggio al di fuori dei collaboratori di questa ditta.

## VALIDITA' PREVENTIVO

30 giorni dalla data della firma del preventivo.

## PAGAMENTI

- 10% alla firma del contratto;
- 20% dopo una settimana di inizio lavori;
- 50% alla fine della pittura, prima di iniziare lo smalto;
- 20% alla fine dei lavori.

Dopo il rilascio della fattura, tramite bonifico bancario presso la banca Cassa di Risparmio di Asti filiale n° 10 IBAN: IT 55 H 06085 41200 000000012340

## FIRMA PER ACCETTAZIONE TRA LE PARTI

N.B. Siglare ogni pagina

In fede  
(firma impresa)

Per accettazione  
(firma committente)

data 21/03/17

data 21/03/17

firma \_\_\_\_\_

firma \_\_\_\_\_

MARIO ROSSI DECORAZIONI  
Via Garibaldi, 3  
14100 Asti (AT)  
P.IVA 012345678.  
Tel: 335/12345678  
[mariorossidecorazioni@gmail.com](mailto:mariorossidecorazioni@gmail.com)

Giuseppe Bianchi  
Via Roma, 100  
14100 Asti (AT)  
Tel. 335/87654321  
[giuseppebianchi@gmail.com](mailto:giuseppebianchi@gmail.com)

## COSA DICE CHI SI E' RIVOLTO A NOI:

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

# PREVENTIVO

## VERSIONE RIDOTTA

### (sconsigliata)

#### (4° modulo)

Le versioni di preventivo che si possono fare sono quasi infinite, abbiamo appena visto la più completa, che dovrebbe essere l'unica versione da utilizzare.

Quando la si vede per la prima volta ci si spaventa per la mole di dati da inserire, ma niente di più sbagliato, una volta che lo abbiamo creato basta aggiornare i dati ed è molto veloce.

Una riflessione importante che si deve fare è ragionare sui dati certi, cioè sapere bene il tempo di realizzazione del preventivo e il margine che ho su quel lavoro, ad esempio se ho un preventivo del valore di € 5.000,00 si presume che se anche investo tre ore per fare il preventivo è comunque un buon affare.

Fatta questa premessa, ti dico che se hai un piccolo lavoro e vuoi comunque differenziarti con buon preventivo puoi estrapolare dal preventivo completo solo i dati importanti per quel lavoro e utilizzare quelli

Vedi l'esempio nelle prossime pagine.

**1°**

Dati impresa  
completi con contatti

**2°** Luogo e data

**3°**

Dati del cliente  
completi con contatti

**4° OGGETTO:**

inserire l'argomento del preventivo, esempio:  
tinteggiatura esterno palazzina sito in...  
tinteggiatura pavimento industriale sito in...  
ecc. ecc.

**5°**

FOTO 1  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 2  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 3  
mettere tutti i  
particolari

**5°**

FOTO 4  
mettere tutti i  
particolari

**6° STATO ATTUALE**

mettere lo stato attuale delle cose, più è dettagliato e meglio è, citando il riferimento delle foto,  
esempio:  
presenza di umidità di risalita come da foto 1,  
fessurazioni sull'intonaco come da foto 2,  
infiltrazioni d'acqua dal balcone come da foto 3,  
ecc. ecc.

**7° INTERVENTO**

inserire i vari interventi da fare, sia di nostra competenza che di altri, esempio:

- risanamento muri con presenza di umidità,
- ripristino di crepe statiche sull'intonaco,
- tinteggiatura pareti esterne,
- verniciatura delle opere in ferro,
- verniciatura delle persiane in legno,
- impermeabilizzazione pavimenti del balcone, non di nostra competenza,
- sistemazione del canale di gronda, non di nostra competenza,
- ecc. ecc.

## **8° PROPOSTA (QUELLA CHE VOGLIO COMUNICARE)**

- Elenco dettagliato delle lavorazioni;
- Prezzi per singola voce;
- Importo totale iva esclusa;
- Durata indicativa dell'intervento, se esterni, specificando che può variare in base al tempo atmosferico.

## **9° INIZIO LAVORI**

Indicazioni sulle tempistiche di inizio lavori previsto e dichiarando se le condizioni climatiche possono influire sulla data.

## **10° DOCUMENTI ALLEGATI**

Mettere tutti i documenti allegati: schede tecniche, garanzie, immagini di prove colore, ecc. ecc.

## **11° VALIDITA' PREVENTIVO**

Mettere quanti giorni vale il preventivo dalla data dell'intestazione, consiglio non più di 30 giorni.

## **12° PAGAMENTI**

Mettere lo schema dettagliato di come avverranno i pagamenti: quanto, quando e in che forma, con i dati di riferimento della banca.

## **13° TIMBRO, DATA E FIRMA PER L'IMPRESA**

Siglare ogni pagina.

## **14° DATI, DATA E FIRMA PER LA COMMITTENZA**

Verificare che sia la persona responsabile che effettua i pagamenti.

## **15° TESTIMONIANZE**

Inserire le testimonianze di chi ha già ricevuto il nostro servizio con il relativo contatto e se possibile la foto.

Per avere la guida completa per la preventivazione vai e iscriviti su: [www.specialistadecoratore.com](http://www.specialistadecoratore.com)

# ESEMPIO DI PREVENTIVO REALIZZATO VERSIONE RIDOTTA (5° modulo)

Ora vedremo l'esempio del preventivo realizzato, lo puoi modificare, aggiungere o togliere dei dati, ma una regola base è: **più dati metti, più ti tuteli e più sarai specializzato facendo così la differenza.**

MARIO ROSSI DECORAZIONI

Via Garibaldi, 3

14100 Asti (AT)

P.IVA 012345678

Tel: 335/12345678

[mariorossidecorazioni@gmail.com](mailto:mariorossidecorazioni@gmail.com)

Asti, 02 Marzo 2017

Spett.le

Giuseppe Bianchi

Via Roma, 100

14100 Asti (AT)

Tel. 335/87654321

[giuseppebianchi@gmail.com](mailto:giuseppebianchi@gmail.com)

OGGETTO: Tinteggiatura interna del locale salone e scala, presso la Vs. abitazione.



### **STATO ATTUALE**

I fondi dei muri esistenti del locale salone e scala presentano alcune imperfezioni e differenze di finitura

### **INTERVENTO**

Per un risultato ottimale, la tinteggiatura del locale necessita di una preparazione del fondo per migliorare l'effetto estetico del lavoro finito, le superfici sono:

- Soffitti mq. 42
- Parete divano mq. 10
- Totale pareti (escluso parete divano) mq. 130

## PROPOSTA

1. Applicazione di una ripresa di fondo riempitivo, in modo da uniformare la granulometria del fondo (escluso parete scala, da rasare): Mq. 182 x € 4,50	€ 819,00
2. Rasatura a due riprese con rete inserita, per la parete della scala, in modo da uniformare la granulometria del fondo e le irregolarità esistenti: a corpo	€ 100,00
3. Preparazione del fondo comprendente il ripristino delle crepe esistenti e delle stuccature varie: a corpo	€ 100,00
4. Tinteggiatura con pittura idrorepellente traspirante, a due riprese in tinta unita, per soffitti e pareti: Mq. 182 x € 5,00	€ 910,00
5. Decorazione con effetto perlato, tipo Gioia, a due riprese e una ripresa di fondo, per le pareti: Mq. 130 x € 15,00	€ 1.950,00
6. Decorazione con effetto materico, tipo Istinto Pietra Spaccata, colore 3 G F, compreso tutto il ciclo di lavorazione, per la parete del divano: a corpo	€ 500,00

## VALUTAZIONE

Le voci sopra descritte sono da intendersi per singola lavorazione, da sommarsi in base al lavoro deciso, per facilitare la valutazione propongo tre soluzioni:

### 1° SOLUZIONE

Tinta pareti, soffitto e preparazione, voci 2;3;4 € 1.110,00

### 2° SOLUZIONE

Tinta pareti e soffitto, fondo uniformante e preparazione, voci 1;2;3;4€ 1.929,00

### 3° SOLUZIONE

Decorativo Gioia, decorativo Istinto, fondo uniformante, preparazione e Tinteggiatura soffitto voci 1;2;3;4;5;6 € 4.379,00

## **CONSIGLIO**

Consiglio la soluzione 3° (con il decorativo) perché oltre ad avere una finitura estetica di pregio, ha anche una durata superiore, invecchia molto meno rispetto alle tinteggiature classiche in tinta unita con una lavabilità superiore

## **INIZIO LAVORI**

Il lavoro potrà iniziare 30 giorni dopo la firma del contratto, in modo da ultimare i lavori in corso

## **A CARICO DELL'IMPRESA**

Ogni onere e materiale legato ai lavori descritti, compreso la mascheratura totale delle parti da non pitturare (pavimenti, porte, finestre, mobili, ecc. ecc.)

## **DOCUMENTI ALLEGATI**

- Catalogo Decorativo Gioia, di Giorgio Graesan
- Catalogo Decorativo Istinto, di Giorgio Graesan
- Scheda tecnica della pittura traspirante idrorepellente Pinkaolin

## **VALIDITA' PREVENTIVO**

30 giorni dalla data della firma del preventivo.

## **PAGAMENTI**

- Acconto a inizio lavori, da concordare
- Saldo a fine lavori

In fede  
(firma impresa)

Per accettazione  
(firma committente)

firma\_\_\_\_\_

firma\_\_\_\_\_

## COSA DICE CHI SI E' RIVOLTO A NOI:

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

FOTO  
CLIENTE

*"Mi sono rivolto alla ditta Pinco Pallo per effettuare i lavori di tinteggiatura del fabbricato esterno, sono rimasto molto soddisfatto dell'esecuzione dei lavori e la tempistica rispettata, consiglio pienamente questa ditta"*

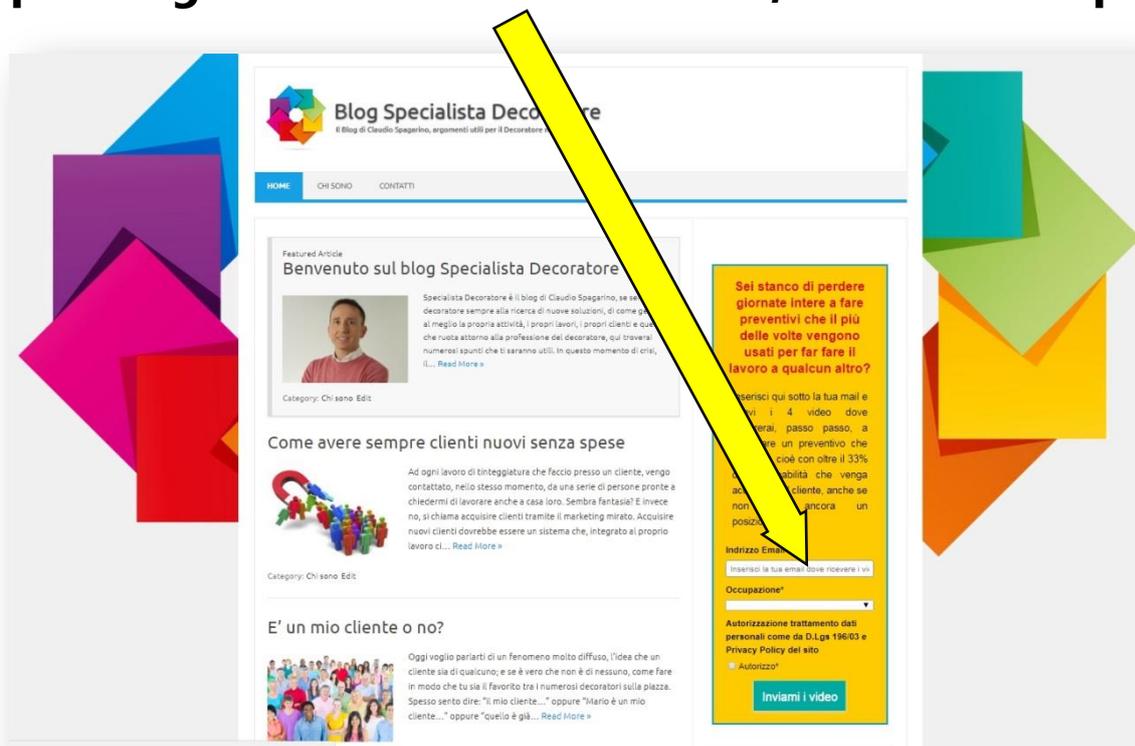
Mario Rossi da Asti [mariorossi@gmail.com](mailto:mariorossi@gmail.com)

# CONCLUSIONI

Questo è un esempio di preventivo, non dobbiamo fare un "copia e incolla" così com'è, va adattato, modificato, in base al lavoro che devo preventivare.

Serve ad essere consapevoli dei dati importanti da mettere su carta e soprattutto a fare la differenza tra un classico preventivo e una relazione come questa, così da poter aggiudicarsi un lavoro anche se il prezzo è più alto.

**Vuoi ricevere il preventivo in word in modo da prendere le informazioni che ti servono e aggiornare i tuoi dati? Ti basta andare su [www.specialistadecoratore.com](http://www.specialistadecoratore.com), inserire la tua email nel riquadro giallo e ricevere tutti i dati, tra cui i file aperti**



The image shows a screenshot of the 'Blog Specialista Decoratore' website. The page features a header with the logo and navigation links (HOME, CHI SONO, CONTATTI). The main content area includes a featured article titled 'Benvenuto sul blog Specialista Decoratore' and two other articles: 'Come avere sempre clienti nuovi senza spese' and 'E' un mio cliente o no?'. A yellow callout box is overlaid on the right side of the page, containing a registration form with the following text: 'Sei stanco di perdere giornate intere a fare preventivi che il più delle volte vengono usati per far fare il lavoro a qualcun altro?'. Below this text is a form with fields for 'Indirizzo Email', 'Inserisci la tua email dove ricevere i video', and 'Occupazione'. There is also a checkbox for 'Autorizzazione trattamento dati personali come da D.Lgs 196/03 e Privacy Policy del sito' and a button labeled 'Inviarmi i video'.

# SPECIALISTA DECORATORE



Vuoi scaricare i 4 video della preventivazione dove ti spiego passo, passo come realizzare il tuo preventivo e rimanere il contatto con altri argomenti riguardo il lavoro del Decoratore?

**Iscriviti all'indirizzo:**

**[www.specialistadecoratore.it](http://www.specialistadecoratore.it)**

Euro 18,00  
(iva inclusa)  
Copyright  
riservato