



**ARTICOLO 033 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA**

# La proposta commerciale e il problema del cliente

Un'offerta efficace chiarisce quale esigenza affronta e che cosa comprende il prezzo.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Una proposta commerciale ricca di caratteristiche può lasciare il cliente incerto sul risultato. Descrivere il prodotto è necessario, ma occorre collegarlo all'esigenza per cui la persona sta valutando l'acquisto. Questo collegamento deve essere concreto e plausibile.

Per un servizio, propongo di indicare attività comprese, tempi e informazioni necessarie al suo avvio. Gli elementi esclusi vanno resi comprensibili quando incidono sulla valutazione del prezzo. Un preventivo apparentemente conveniente può diventare difficile da confrontare se costi importanti emergono soltanto dopo.

L'ascolto iniziale serve a riconoscere vincoli e priorità. Un cliente potrebbe preferire una soluzione più semplice perché dispone di poco tempo per utilizzarla. Aggiungere funzioni che non rispondono a quella condizione può aumentare il costo senza migliorare la scelta.

Anche il risultato va descritto con misura. È possibile promettere un'attività sotto il proprio controllo; è più difficile garantire effetti che dipendono dal mercato o dal comportamento di altri soggetti. Una buona proposta rende esplicita questa relazione. Il confronto finale dovrebbe permettere al cliente di capire che cosa riceverà, come verrà realizzato e quali condizioni influenzeranno l'esito, sostenendo una decisione informata e un rapporto commerciale più prevedibile.

Versione digitale disponibile su [micheleargenziano.it/articoli](https://micheleargenziano.it/articoli)