



ARTICOLO 099 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Il tempo necessario per preparare un'offerta

La scelta delle richieste da approfondire dipende anche dal lavoro richiesto prima della vendita.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Preparare un'offerta può richiedere sopralluoghi, calcoli e confronti con fornitori. Questo lavoro precede un ordine che potrebbe non arrivare. Renderlo visibile aiuta a capire quali richieste meritano subito un approfondimento e quali richiedono prima una definizione più chiara del progetto.

Propongo di distinguere una risposta iniziale da un preventivo dettagliato. La prima chiarisce compatibilità e informazioni mancanti; il secondo richiede dati sufficienti a sostenere la proposta. Il cliente dovrebbe conoscere cosa riceverà e quali eventuali condizioni accompagnano il lavoro preparatorio.

Immaginiamo una richiesta ancora priva delle misure necessarie. Impegnare molte ore in una soluzione completa può produrre successive revisioni. Una conversazione preliminare, con una raccolta mirata delle informazioni, permette di collocare il lavoro nel momento in cui diventa utilizzabile.

La revisione periodica confronta ore impiegate, ordini ottenuti e qualità delle richieste. Eviterei soglie automatiche basate su pochi casi. Il criterio utile è comprendere dove il lavoro preparatorio aumenta davvero la possibilità di formulare un'offerta coerente e realizzabile.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli