

GUIDA GRATUITA

# Tre preventivi a confronto: cosa guardare oltre al totale

Il metodo per capire quale conviene davvero, con i prompt pronti  
e le domande da fare prima di firmare

# Il totale è la cosa meno utile

Quando arrivano tre preventivi per lo stesso lavoro, l'istinto è guardare la cifra in fondo e scegliere la più bassa. È il modo più veloce per scegliere male: il preventivo più economico spesso include meno cose, e quello che manca lo paghi dopo, quando non puoi più tornare indietro.

Quello che serve non è un occhio esperto: serve mettere i tre documenti sullo stesso piano, voce per voce. È esattamente il tipo di lavoro noioso e meccanico che puoi delegare.

# Il primo passo: la tabella che nessuno ti fa

## PROMPT 1

### **Mettere i preventivi sullo stesso piano**

Ti allego tre preventivi per lo stesso lavoro. Fammi una tabella che li confronti voce per voce: cosa è incluso in ognuno, cosa è incluso solo in alcuni, e cosa non è incluso in nessuno. Segnala le voci che compaiono in un solo preventivo.

La colonna più utile è l'ultima: quello che nessuno ha incluso è quello che pagherai a parte.

Già solo questa tabella cambia la conversazione: smetti di confrontare tre cifre e inizi a confrontare tre offerte diverse.

# Il secondo passo: far emergere quello che è scritto male

## PROMPT 2

### Trovare le voci vaghe prima che diventino un problema

Rileggi i tre preventivi e segnalami tutte le voci scritte in modo generico o ambiguo, quelle che potrebbero voler dire cose diverse. Per ognuna, scrivimi la domanda precisa da fare al fornitore per chiarirla.

Le voci vaghe non sono sempre in malafede: spesso il fornitore dà per scontato qualcosa che tu non sai.

## PROMPT 3

### Capire i tempi veri, non quelli promessi

Confronta i tempi di consegna dei tre preventivi. Segnalami dove i tempi dipendono da qualcosa che devo fare io, e dove invece dipendono solo dal fornitore.

# Il terzo passo: la domanda che fa la differenza

## PROMPT 4

### Il costo vero, non quello scritto

In base a questi tre preventivi, dimmi quale rischia di costarmi di più alla fine, considerando quello che non è incluso e che dovrò aggiungere. Spiegami il ragionamento.

### Una cosa da tenere presente

Il risultato è un punto di partenza per fare domande migliori, non una decisione già presa. La scelta finale tiene conto anche di cose che nessun documento dice: se ti sei trovata bene, se rispondono quando li chiami, se hanno capito cosa vuoi.

# Le domande da fare prima di firmare

- Cosa succede se i tempi si allungano per un motivo che non dipende da me?
- Questo prezzo è fisso o può cambiare in corso d'opera, e in quali casi?
- Cosa NON è incluso, elencato per esteso?
- Chi segue il lavoro concretamente, e a chi scrivo se qualcosa non va?
- Quante revisioni o modifiche sono comprese prima che diventino un costo in più?

## DA FARE STASERA

1. Prendi gli ultimi preventivi che hai ricevuto, anche se hai già scelto
2. Fai la tabella con il primo prompt e guarda cosa non avevi notato
3. Segna le due domande che avresti dovuto fare, e tienile per la prossima volta

## IL PASSO SUCCESSIVO

**Ora sai leggere un preventivo per quello che dice davvero. Il passo dopo è usare lo stesso metodo su tutte le decisioni che rimandi da settimane.**

Usi già qualche strumento AI, ma il lavoro vero lo fai ancora tu. Ho lanciato un affiancamento 1:1 per cambiare esattamente questo: costruito sul tuo lavoro, non sola teoria. Non lavoro con tutti: prima guardo il tuo caso e ti dico onestamente se posso aiutarti.

**5 posti al mese. Il primo passo è una call gratuita con me, per capire dove perdi tempo.**

**Candidati all'affiancamento →**

# Non serve essere esperti

Serve solo mettere le cose sullo stesso piano prima di decidere. Dieci minuti, e la scelta diventa molto più chiara.

[@lamarketer.ai](https://lamarketer.ai)