



www.segantiarreda.it



Lettera aperta: cosa c'è dietro un nostro preventivo e cosa comporta il nostro lavoro "dietro le quinte"

Nel test troverai il simbolo "ə" "Schwa" (o scevà) una "e" ruotata di 180° che appartiene all'IPA (*International Phonetic Alphabet*), l'alfabeto usato nella linguistica per descrivere i suoni delle diverse lingue del mondo. Essendo una **vocale neutra**, schwa è priva di un tratto distintivo nell'articolazione; dunque, **non determina una distinzione di genere**.

Stimato,

Ti ringraziamo anticipatamente se vorrai leggere un testo redatto al fine di esserti utile. Ci siamo permessi di esprimerci dando del "tu" rifacendoci ad una forma comunicativa più diretta e semplice.

Di persona è nostra abitudine dare del Lei. Il tu solo se autorizzati.

Giri il mondo nella speranza di risparmiare? Fai bene! Ci mancherebbe!

Quanto invece sei sicuro che considerare migliore un preventivo solo perché più basso, sia la scelta più giusta?

Vero, la grande distribuzione, le vendite online e i negozi monomarca fanno parte di un commercio che tutto sommato è bene che esista per chi vuole risparmiare nell'arredamento per investire magari in altro. Tutto dipende dalle aspettative e dalla consapevolezza delle persone riguardo all'eventuale durabilità o al corretto rapporto qualità/prezzo dei beni che accettano di acquistare.

Chi si rivolge quindi a noi? Chi vuole stabilire un rapporto con il diretto responsabile di questa attività, Giancarlo Seganti, con esperienza in questo settore da oltre quarant'anni, esperienza che riteniamo dal valore inestimabile, valore già premiato dalla Regione Lombardia come Negozi Storici dal 1964 (inizio attività in Via Lazzaro Papi) e dal Comune di Milano come Bottega Storica dal 1955 (inizio attività di commercio mobili), il tutto a vantaggio dei nostri Clienti. Allo stesso modo anche a noi piace stabilire un contatto diretto con chi si rivolge a noi, considerandole esattamente come persone coscienti di voler investire consapevolmente nel prodotto e se vorranno anche in noi. Con noi non puoi essere un numero qualunque fra tanti.

La nostra attività deve rispondere a leggi specifiche, oltre al corretto mantenimento del negozio, uscite obbligate che riducono i margini di guadagno del titolare allo stipendio di un impiegato, fatto per il quale non ci sarebbe assolutamente nulla di male se, come nel caso di tutti coloro che hanno una partita iva, non venissero a mancare i diritti di stare in malattia, di andare in ferie, etc., mentre e si sommano invece le responsabilità di un lavoro che lascia poco spazio al tempo libero. In passato abbiamo provato ad assumere, ma in presenza di un fatturato non aumentato da tali assunzioni, abbiamo dovuto fare la scelta di rimanere solo noi in prima linea, quale migliore garanzia per i nostri Clienti, in attesa di leggi che diano l'opportunità a tutti di poter crescere, anziché essere penalizzati da oneri insospettabili, colpendo in modo severo anche l'economia personale.

Arrivati ad oggi, siamo felici di non essere mai scesi a compromessi con nessuno e aver affrontato difficoltà e crisi sempre facendoci su le maniche, fieri di svolgere il nostro lavoro con al centro i nostri clienti e per tutto questo, riteniamo inappropriato confonderci con i soliti furbetti del quartierino del settore, perché i nostri preventivi non ci identificano a livello personale, ma sono esattamente quanto il mercato impone, sia a noi che ai nostri fornitori, nonché alle figure professionali alle quali ci rivolgiamo per i nostri stessi clienti.

Premesso tutto ciò, ti spieghiamo cosa c'è d'altro dietro al lavoro necessario per redigere la migliore offerta.

L'impegno per un venditore serio in fase di preventivo comporta comunque dei costi, anche in termini di tempo ed è molto più gravoso di quanto chiunque possa pensare o più di quanto sembri, perché la fase del preventivo è forse la più importante, durante la quale nulla può sfuggire affinché la tua firma in calce al contratto di compravendita, certifichi il tuo dovuto e più che consapevole acquisto.

Un venditore serio, per fornire un preventivo "personalizzato" e il più possibile vicino alle tue aspettative, deve essere disponibile a spiegare anche il lato tecnico dei beni che propone, mostrare campioni e dare consigli, svolgendo poi il lavoro "dietro le quinte", dove per dietro le quinte anche in fase di preventivo, si intende il lavoro di confrontarsi con le maestranze ed i fornitori oltre che collaborare con eventuali Architetti e Imprese Edili, sia da noi consigliati al cliente che commissionati per conto proprio dal privato.

Sposando le qualità che un serio venditore deve avere, noi ti aiutiamo così:

- ✓ Al primo incontro ascoltiamo i tuoi desideri per poterti fornire il progetto migliore con relativo preventivo;
- ✓ Al secondo incontro, ci confrontiamo con te sul progetto e ti spieghiamo tutto nel dettaglio;
- ✓ E se il progetto e il preventivo non ti hanno convinto, nessun problema, perché puoi senz'altro esporci tutti i tuoi dubbi, essendo qui apposta per trovare le soluzioni, purché tecnicamente fattibili, anche attraverso altri incontri.



www.segantiarreda.it



Lettera aperta: cosa c'è dietro un nostro preventivo e cosa comporta il nostro lavoro "dietro le quinte"

Nel test troverai il simbolo "ə" "Schwa" (o scevà) una "e" ruotata di 180° che appartiene all'IPA (*International Phonetic Alphabet*), l'alfabeto usato nella linguistica per descrivere i suoni delle diverse lingue del mondo. Essendo una **vocale neutra**, schwa è priva di un tratto distintivo nell'articolazione; dunque, **non determina una distinzione di genere**.

Ed ecco i servizi normalmente espletati in fase di Preventivo:

- ✓ Consulenza;
- ✓ Eventuali uscite iniziali per il rilievo misure;
- ✓ Progettazione;
- ✓ Tempo e Spese vive per la redazione dell'offerta.

Mentre, qualora l'offerta venisse accettata, i servizi normalmente eseguiti sono:

1. Ulteriore consulenza laddove necessaria;
2. Sopralluogo per ricontrollo misure "a stanza vuota", qualora il primo rilievo fosse stato preso in presenza di mobili o piastrelle destinate ad essere rimosse, perché nel nostro settore i millimetri contano;
3. Sopralluogo, laddove il progetto lo richieda, per supervisione e controllo posizionamento corretto impianti installati da elettricista, idraulico o muratore, sia nostro che commissionati per proprio conto dal cliente;
4. Collaborazione con manovalanze e professionisti in corso d'opera, qualora si fosse in presenza di una ristrutturazione, sia ordinaria che straordinaria, in supporto al cliente, da non confondere con la Direzione Lavori di competenza e responsabilità di altre figure professionali preposte a tale ruolo;
5. Deposito merce in attesa di essere consegnata;
6. Assistenza al montaggio e relativi costi di soggiorno qualora la destinazione della merce fosse lontana;
7. Assistenza al post-vendita nei due anni successivi alla consegna, come da Legge.

Pur immaginando che si sappia, ma è giusto farlo presente ricordandolo, che il nostro lavoro non consiste nel solo vendere il "puro bene mobile", ma entrano in gioco altre energie impiegate in quei servizi sopra indicati, chiamati tali, in quanto necessari all'espletamento delle pratiche legate all'acquisto dello stesso bene mobile compravenduto.

I servizi sono effettivamente voci extra che dovrebbero essere aggiunte al prezzo del bene mobile, proprio per l'impegno che essi comportano, sia in termini di tempo che di spese vive, le quali, se anche non sembra, ci sono e mai come oggi sono sempre più onerosi.

Fino ad oggi siamo riusciti "a starci", concedendo sconti e servizi a titolo gratuito, comportandoci non propriamente come farebbe un imprenditore, guardando al solo guadagno economico, ma comportandoci pensando al bene dell'attività e investendo nella stessa anche a livello privato.

Come possiamo, quindi, essere utili ai nostri possibili clienti? Quando fornitori, fisco e quant'altro a noi non fanno regali? Impresa ardua, ma ce la mettiamo tutta per limitare al minimo il peso ai nostri clienti del risultato di un mercato non meglio regolamentato.

Per questo, per non togliere assistenza ai clienti già acquisiti, nostro malgrado, potremmo essere costretti ad inserire la voce relativa all'assistenza ai montaggi che spesso porta via delle giornate intere, servizio che non è peraltro dovuto e quindi non dovrebbe essere preteso a titolo gratuito, né a priori né a contratto concluso qualora non fosse incluso.

Un'altra voce è quella riferita alla custodia e al deposito delle merci che restano ferme per cause a noi non imputabili, come per esempio ritardi fine lavori di ristrutturazione commissionati per proprio conto dal cliente. Tale servizio, purtroppo non lo possiamo regalare se non in casi da valutare di volta in volta.

Non ultima, potremmo aggiungere fra i servizi a pagamento, il sopralluogo per rilievo misure in fase di preventivo, costo che sarà scalato dal totale dell'eventuale ordine.

Sarà nostra cura valutare, di volta in volta, se applicare le dovute voci relative ai servizi necessari alla pratica di compravendita.

Il nostro pacchetto clienti è costituito da persone per bene che ringraziamo quotidianamente per aver investito i loro denari, riponendo la loro fiducia, oltre che nel prodotto anche in noi e averci così dato l'opportunità di arrivare sino ad oggi.

Solo occasionalmente se non raramente, incappiamo in persone che preconettualmente adottano atteggiamenti poco edificanti, e poco importa se nel preventivo prima e nel contratto poi, non ci siano servizi che diversamente dovremmo fare pagare, ritenendo tutto dovuto; atteggiamenti che riteniamo indecorosi principalmente per coloro che li adottano e certamente non affatto utili al migliore rapporto di reciproco rispetto fra venditore e acquirente se non fra persone e soprattutto non utili alla migliore risoluzione di qualsivoglia situazione.



Lettera aperta: cosa c'è dietro un nostro preventivo e cosa comporta il nostro lavoro "dietro le quinte"

Nel test troverai il simbolo "ə" "Schwa" (o scevà) una "e" ruotata di 180° che appartiene all'IPA (*International Phonetic Alphabet*), l'alfabeto usato nella linguistica per descrivere i suoni delle diverse lingue del mondo. Essendo una **vocale neutra**, schwa è priva di un tratto distintivo nell'articolazione; dunque, **non determina una distinzione di genere**.

Se per caso il tuo principale pensiero è "comprare l'oro al prezzo del ferro" per gridare al mondo "non sono stato fregato", se dai più ascolto ad amici e parenti piuttosto che ad un professionista, se chi hai vicino non condivide lo stesso tuo pensiero positivo nei nostri confronti, molto probabilmente non hai bisogno di noi. Puoi però comunicarcelo e insieme possiamo trovare la soluzione che piaccia a tutti, sempre e solo se tecnicamente fattibile.

Albino Seganti, il fondatore nel 1964 di questo negozio in Via Lazzaro Papi, 12 a Milano, diceva: «Meglio diventare rossi prima che dopo ...», perché comunicare subito le aspettative fin dall'inizio, aiuta il buon rapporto fra venditore e acquirente, evitando anche eventuali malintesi che possono creare solo disagi per entrambe le parti.

Hai letto sin qui?

Non possiamo che ringraziarti dell'attenzione, sperando nel nostro intento di averti fornito le informazioni necessarie per poterti rivolgerti a noi con fiducia.

Se ti abbiamo convinto, chiamaci per organizzare un appuntamento con noi e approfondire progetto e preventivo.

Non ti addebitiamo nulla in fase di preventivo, per questo abbiamo bisogno di una tua semplice collaborazione:

Inquadrando i seguenti QR Code puoi: Leggere la nostra Privacy Policy (non vendiamo i tuoi dati a terzi); Compilare il "Modulo Raccolta Dati Richiesta Preventivo" così da allegarlo alla tua pratica e poter redigere una sorta di statistica interna; Iscriverti direttamente alle nostre newsletter.



PRIVACY-POLICY



RICHIESTA PREVENTIVO



ISCRIZIONE NEWSLETTER

UNA STORIA MILANESE CON RADICI DAL 1947 CONTINUA ...

«Ona storia milanese con i radis dal 1947»

Un particolare ringraziamento per il gentile omaggio al dialetto milanese tradotto dall'italiano da Gianfranco Gandini, Scrittore, giornalista, pittore.

Cuore e Passione
ci hanno guidato sino ad oggi
Cuore e Passione
ci accompagneranno per altro tempo ancora



Un sentito grazie per averci riservato la Tua attenzione *Giancarlo Seganti e Barbara Triulzi*