

SER PROFESIONAL ES QUE HABLEN BIEN DE TI

Trabajos de DIY se encarecen sobre lo estimado al menos:

15%

Un trabajo profesional sólo supone frente al DIY un:

25%

La aplicación del IVA reducido, el descuento al profesional en la compra de materiales, el tiempo, el conocimiento de cantidades y soluciones, la financiación, ayudas, disponer de las herramientas y maquinaria para la obra, hacen muy competitivo un buen trabajo profesional frente al DIY.

Si lo valoramos, podemos decir sin miedo que lo barato sale caro.



Otros Consejos Pro ya publicados: Aplicación del IVA reducido en obras de reforma; Línea ICO-Reforma y Rehabilitación; Mejorar la experiencia del cliente para incrementar su satisfacción.

Cada mes un nuevo Consejo Pro en tu almacén profesional, y pronto tu web de referencia www.clubdelprofesional.com

El profesional al servicio del cliente



¿Bricolaje? Je, je, lo barato sale caro!

Consejos Pro 5

Promueve:

andimac
CONTIGO

ASOCIACIÓN NACIONAL DE
DISTRIBUIDORES DE CERÁMICA Y
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN


grupopuma

¿Realmente es más económico el DIY?

Para pequeños arreglos simples, sin duda. Pero para arreglos medios o ya pequeñas reformas de espacios, la cosa cambia. Y mucho.

Imaginemos una obra básica que consista en cambiar bañera por plato de ducha y ya puestos renovar los azulejos y un mueble del baño.

Opción 1. Particular DIY, tras llamar a profesionales decide hacer él mismo la obra:

Hace su valoración y estima 1.000 euros en los materiales que cree que precisa. Tiene que invertir tiempo valioso en ir y venir a buscar productos olvidados o no tenidos en cuenta (se estima una media de 2,4 veces) y, además, acabará comprándose herramientas y alquilando maquinaria (+10%). Además, surgirán imprevistos por mala praxis que requerirán trabajos extra (+15%). Todo ello puede incrementar el presupuesto hasta en 400€. Total, 1.400€. Por no añadir los retrasos en tiempo, las discusiones por los retrasos, etc... que no tienen precio. Y todo esto suponiendo que quien lo hace lo ejecuta bien y no generará problemas a futuro.

Opción 2: Particular contrata profesional

El profesional adquiere los materiales **que sabe** que entran, pero con un descuento profesional del 20% sobre el PVP pagado por el particular. Por lo que el coste real de materiales en factura es de 800€ Iva incluido. Además, sólo le repercute un 10% al cliente al aplicarle IVA reducido (pues los materiales representan el 40% del valor de la obra). Así, el coste de los materiales pasa a ser 712€ para el cliente. La factura final es de 1.800€, un trabajo realizado en dos días, con resultado óptimo, mejores calidades, sin sobresaltos, garantía, y además la posibilidad de que el almacén le financie al cliente del profesional sin intereses!!

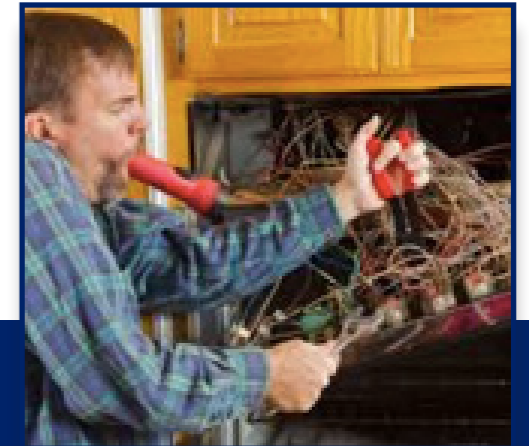
En este caso la diferencia entre contratar un profesional y no hacerlo es de un 25% y, si se valora en toda su dimensión: servicio, garantía, calidad, rapidez, tranquilidad en el hogar, etc... es mucho más barato!!

Ofrece transparencia al cliente sobre valor de mano de obra y materiales. Aplicar cargas adicionales a los materiales cuando el cliente compara los precios desde su casa vía online (se hace en el 70% de los casos), le genera desconfianza y pone en riesgo que nos cierre la obra.



El DIY no es una fiesta, aunque nos lo vendan como tal

El bricolaje o DIY (do it yourself) tiene diversas caras. Generalmente se comunica como una fiesta del hogar, como que es muy fácil y divertido. Sabemos que no es lo mismo cambiar que “montar” el cuadro, lo que a menudo acaban haciendo quienes se creen que nuestro trabajo lo puede hacer cualquiera.



1.- Hacer las cosas mal es muy fácil: una cosa es un pequeño arreglo manual y otra una obra que requiere saber hacer y experiencia.

2.- Requiere mucho tiempo libre: tiempo que el particular no puede invertir en su familia o en hacer lo que realmente le gusta.

3.- Surgen imprevistos y olvidos: Lo sabemos muy bien, pero ellos no. El tiempo medio en DIY se multiplica por 2,4 veces!! Y el tiempo es dinero y vida!!

4.- Asesoramiento deficiente: El cliente suele comprar estos productos en superficies no profesionales que carecen de técnicos de venta expertos y comprometidos con el cliente.

5.- Asesoramiento técnico y producto: El profesional no sólo asesora, sino que



puede acompañar al cliente a su almacén profesional de referencia para que le ofrezcamos la mejor solución técnica, estética y de producto. Y comprometidos con su resultado.

6.- Más caro de lo esperado: El cliente paga más por productos que valen menos; no se beneficia del IVA reducido e invierte un tiempo que le es precioso para otros fines. Y precisa comprar o alquilar herramientas y maquinaria que le van a suponer un mayor coste.

7.- Transporte complejo: Transportar materiales no es cosa fácil, además del riesgo de deterioro del vehículo particular, que no está pensado para ciertas cosas. Además de las roturas que pueden producirse, pequeños accidentes, etc... Una cosa es cambiar un cuadro y otra montarlo!!

8.- En los vídeos brico todo es muy fácil, la realidad es otra: ¿Os acordáis de Mc Gyver? Pues debemos hacer entender al cliente que la vida real es muy diferente, por eso hay cosas que es mejor dejarlas en manos de profesionales.