

LA CALL



## LA CALL

Le **call** sono vere e proprie riunioni che andrebbero riservate solo ai clienti o ai progetti più grandi, per i quali vi è la necessità di chiarire alcuni aspetti. Su **internet** sostituisce la riunione aziendale.

Di solito, anche in prevendita, la **call** si effettua dopo aver parlato degli aspetti più importanti del lavoro, mansione, tempistiche, tariffa, modalità di **pagamento** e consegna.

A volte anche per sentire se si va d'accordo "a pelle", ma si effettua **dopo gli accordi**, prima della firma; qualche minuto per conoscersi.

... TRE ORE DOPO



## LA CALL

Anche perché, effettuare una riunione per parlare dello stato dell'arte o delle modalità operative prima di aver concordato la tariffa non ha senso.

Il rischio è di parlare qualche ora per poi sentirsi dire che la tua tariffa non è in linea con il budget.



## LA CALL

La **telefonata** è un **mangia-tempo** olimpionico. Chi vuole spiegarti a voce generalmente ha **tempo da perdere** oppure vuole **convincerti ad accettare** qualcosa che **non può scrivere**.

(Verba volant, ricordi?) oppure ti vuole **spiegare come fare il tuo lavoro**.



## LA CALL

Per **piccoli lavori** non serve parlare al **telefono**, salvo che la persona non voglia sentirti per conoscerti a “pelle”.



## LA CALL



Molto spesso chi vuole **parlare** di un **piccolo lavoro** a voce o non ha le **idee chiare**.

Quindi, si rischia di **perdere** molto **tempo** oppure:

1. Vuole estrapolare informazioni (consulenza gratuita);
2. Cerca di **convincerti** sulla bontà dell'idea per **abbassare il prezzo**;
3. Ha **tempo da perdere**.