

RBM SOLUTIONS

לידים ומכירות • סינון לפני ביקור

טופס אפיון לקוח לפני ביקור

שאלון קצר שממלאים בשיחת הטלפון הראשונה — לפני שמשקיעים שעתיים ונסיעה לביקור. סוג העבודה, אזור, תקציב, מועד, מקבל ההחלטות וציפיות. כך תגיע רק לביקורים ששווים את הזמן שלך, ומוכן.

טופס להורדה • סינון ואפיון

RBM Solutions — מערכת הפעלה לרווחיות וביצוע לקבלת שיפוצים ובנייה.

rbmsolutions.co.il | וואטסאפ 054-770-3288 | info@rbmsolutions.co.il | מסמך RBM-IN-09

עודכן 06/2026

למה • הזמן שלך שווה כסף — אל תבזבז אותו על נסיעות סרק

ביקור בנכס עולה לך שעתיים-שלוש ודלק. חצי מהביקורים מתבררים כ"רק לשמוע מחיר", תקציב לא תואם, או שמי שמולך בכלל לא מקבל את ההחלטה. **חמש דקות של אפיון בטלפון** חוסכות נסיעות מיותרות, מכינות אותך לביקור עם המידע הנכון, ומסמנות מראש את הלקוחות שבאמת שווה להשקיע בהם.

1. פרטי הפנייה

שם מלא	טלפון / וואטסאפ	
כתובת הנכס	אזור / מרחק נסיעה	
איך הגיע אליי (מקור)	תאריך הפנייה	

2. אופי העבודה

סוג נכס	דירה / בית פרטי / מסחרי / משרד
סוג העבודה	שיפוץ קוסמטי / קומפלט / חדר רטוב / מטבח / תוספת בנייה / אחר: _____
שטח משוער (מ"ר)	
החדרים/אזורים הכלולים	
מצב הנכס	תפוס ומאוכלס / ריק / חדש מקבלן

תיאור חופשי במילים של הלקוח — מה הוא רוצה לעשות ולמה. (הציטוט הזה שווה זהב בהכנה לביקור.)

3. תקציב וציפיות

טווח תקציב מתוכנן	עד 300K / 150-300K / 50-150K / +50K / "עוד לא יודע"
רמת גמר מבוקשת	בסיסי / סטנדרט / פרימיום
קיבל הצעות מקבלנים אחרים?	כן / לא — כמה: _____
מה הכי חשוב לו	מחיר / איכות / לוח זמנים / אמינות

שאלת התקציב היא לא טאבו: "כדי שאכין לך הצעה ריאלית, יש לך טווח שאתה מכון אליו?" לקוח שמסרב לחלוטין לדבר על תקציב — לרוב עדיין לא בשל, ושווה לסמן זאת.

4. לוח זמנים ומקבל ההחלטות

מתי רוצה להתחיל	מיד / חודש / 3-1 חודשים / "בודק אפשרויות"
יש דד-ליין (אירוע/כניסה)?	
מי מקבל את ההחלטה	הפונה / בן/בת זוג / שותף / אחר
כל מקבלי ההחלטה יהיו בביקור?	כן / לא
יש מתכנן/אדריכל/תוכניות?	כן / לא

5. דירוג התאמה (מלא אחרי השיחה)

קריטריון	נמוך	בינוני	גבוה
התאמת תקציב לסוג העבודה	☐	☐	☐
רצינות ובשלות להחליט	☐	☐	☐
התאמה לתחום ההתמחות שלי	☐	☐	☐
נוחות אזור / מרחק נסיעה	☐	☐	☐
זמינות שלי ללוח"ז שלו	☐	☐	☐
החלטה	לתאם ביקור / שיחת המשך / לא מתאים כרגע		מועד ביקור שתואם

6. מה להביא / להכין לביקור

☐ מטר / מד לייזר ומצלמה
למידות ותיעוד.

☐ דוגמאות/קטלוג חומרים
אם רלוונטי לסוג העבודה.

☐ תיק עבודות והמלצות
לקוחות שמחפשים ביטחון יתרשמו מזה.

☐ טופס אפיון מלא + תבנית הצעה
כדי לסכם צעדים בסוף הביקור.

מ-RBM: כל אפיון נשמר על הליד, מוצג לך לפני הביקור, ומתחבר ישירות להצעת המחיר — אתה מגיע מוכן, סוגר מהר יותר, ולא חוזר על שאלות שכבר נשאלו.