

## נוהל עבודה: הכנה לפגישת הצעת מחיר

### הרציונל: למה ההכנה קריטית?

לפני הגעה לפגישת הצעת מחיר עלינו לקבל מידע ולהגיע לפגישה מוכנים. להגיע מוכנים מראה מקצועיות ורצינות ולא שליפה של מחיר מהמותן לפי מטר. זה נותן לנו יתרון של תקשורת עם מזמין העבודה או המתכנן מבעוד מועד. הם יזכרו שיש לנו סטנדרטים של מקצועיות וירצו להקשיב לנו יותר [4]. תזכרו שרוב האנשים לא רוצים לשלם את הזול ביותר אלא את האיכותי ביותר - תמורה הכי טובה לכסף.

### צ'ק-ליסט: מידע נדרש לפני פגישה

נושא	מה ולמה (הסבר)	תאריך לביצוע	סטטוס
מחות העבודה	להבין סדר גודל, החארגנות נדרשת, והיחכנות. (בשיחה ראשונית)		<input type="checkbox"/>
כתובת האתר	לתכנן זמני נסיעה, מרחקים והובלות		<input type="checkbox"/>
קלות גישה	תכנון הובלות, הורדת ציוד וחומרים		<input type="checkbox"/>
קומה וגובה	משמעות למנופים, מעלית, פינוי פסולת, הקמת מתחם בסוח		<input type="checkbox"/>
תוכניות	הכרת השטח, התאסה למציאות. קריטי לתכנון שלבים, שסחים ולו"ז		<input type="checkbox"/>
כתבי כמיות	קבלת הערכה כללית של חומרים (בהמשך יוכנו מתוקנים)		<input type="checkbox"/>
תמונות אתר	אוריינטציה וקישור בין תוכניות למצב קיים		<input type="checkbox"/>
אנשי קשר	הכרת השותפים לפרויקט		<input type="checkbox"/>
מזמין העבודה	הבנת תפקיד (פרטי/ציבורי), איש קשר ומשלם		<input type="checkbox"/>
אדריכל/מתכנן	להיכרות, תיאום וקבלת הבהרות לתוכניות		<input type="checkbox"/>
מהנדס	להיכרות, תיאום וקבלת הבהרות לתוכניות		<input type="checkbox"/>

### כללי ברזל לסיום

חשוב לקבל את כל הפרטים כולל סיור באתר לפני מתן הצעת מחיר מסודרת.  
**לא ניתן הצעת מחיר במקום!**