

01.

CONOCE TUS COSTOS

Antes de fijar un precio, es esencial entender cuánto te cuesta ofrecer tu servicio.

Frases clave para reflexionar:

- "¿Cuánto invierto en materiales, tiempo y recursos para ofrecer este servicio?"
- "¿Cuánto debo ganar al mes para cubrir mis gastos y obtener una ganancia razonable?"
- "¿Mis costos son competitivos comparados con otros servicios similares en mi sector?"

Paso práctico: Haz una lista detallada de tus costos directos (materiales, tecnología) e indirectos (tiempo, espacio de trabajo) y calcula cuánto necesitas para cubrirlos.

02.

DEFINE EL VALOR DE TU TRABAJO

El precio no solo debe reflejar tus costos, sino también el valor que ofreces a tus clientas.

Frases clave para comunicar el valor:

- "Este servicio no solo resuelve un problema, también te ayuda a [resultado o beneficio]."
- "Mi experiencia y dedicación aseguran que obtendrás [valor añadido, como calidad, personalización o resultados rápidos]."

Paso práctico: Escribe una lista de los beneficios y resultados que tus clientas obtendrán al trabajar contigo, y asegúrate de incluir estos puntos en tu comunicación.

03.

INVESTIGA EL MERCADO

Analiza cómo otras personas en tu sector fijan sus precios. Esto te dará una idea de las expectativas de tus clientas y cómo posicionarte.

Frases clave para analizar la competencia:

- "¿Qué precios manejan otros negocios similares en mi área?"
- "¿Qué diferencia mi servicio del resto y cómo puedo justificar un precio más alto o competitivo?"

Paso práctico: Crea una tabla comparativa con los precios de al menos 3 competidores y evalúa cómo tu servicio se posiciona en términos de valor y costos.

04.

UTILIZA UNA FÓRMULA BÁSICA PARA CALCULAR EL PRECIO

Si no sabes por dónde empezar, usa esta fórmula:

$(\text{Costo total} + \text{Ganancia deseada}) \div \text{Número de horas o clientes estimados} = \text{Precio base por servicio.}$

Ejemplo práctico:

- Costo total mensual: \$1,000
 - Ganancia deseada: \$500
 - Clientes esperados al mes: 10
- Precio base = $(\$1,000 + \$500) \div 10 = \$150$ por servicio.

05.

ESTABLECE OPCIONES DE PRECIO

Ofrecer diferentes niveles de servicio puede atraer a clientas con distintos presupuestos.

Frases clave para ofrecer opciones:

- "Tengo tres opciones para que elijas la que mejor se adapte a tus necesidades."
- "¿Prefieres un servicio básico, intermedio o premium?"

Paso práctico: Diseña paquetes de servicios (básico, intermedio, avanzado) que incluyan diferentes niveles de beneficios y precios.