

Odpovede na “to je drahé”

Môžeš si ich prispôbiť – nie sú útočné, ale zároveň ťa neženú do znižovania ceny.

Obrátiť pozornosť na hodnotu

“Rozumiem. Moji klienti sa často pozerajú aj na to, koľko im moja práca ušetrí času alebo aký výsledok prinesie – vďaka tomu sa im investícia rýchlo vráti. Mohli by sme si prejsť, aký efekt by pre vás malo, keby sa tieto úlohy vyriešili?”

Ponúknuť alternatívu rozsahu, nie ceny

“Ak je to nad váš rozpočet, môžeme začať s menším rozsahom spolupráce – napríklad X hodín mesačne alebo len konkrétnymi úlohami – a keď uvidíte výsledky, môžeme to rozšíriť.”

Zdôrazniť dlhodobý efekt

“Chápem, že je to investícia. Zároveň verím, že výsledky, ktoré spolu dosiahneme, vám prinesú viac, než do toho vložíte – či už v ušetrenom čase, alebo v nových príležitostiach.”

Prepojiť cenu s ich cieľom

“Rozumiem. Aby sme vedeli posúdiť, či je to pre vás vhodné, môžeme si prejsť, aký cieľ chcete dosiahnuť a akú hodnotu pre vás má jeho splnenie? Potom vieme lepšie nastaviť aj rozsah a rozpočet.”

☀ *Tip: vždy reaguj pokojne a premeň “to je drahé” na otázku, čo si klient naozaj myslí – často nejde o cenu, ale o neistotu, či dostane to, čo potrebuje.*