

CHECKLIST ESTRATÉGICO DE PRICING

¿Tus precios realmente reflejan el valor de tu negocio?

Marca cada afirmación según tu situación actual · Este diagnóstico es para ti

1 PERCEPCIÓN DE VALOR

- ¿Tus clientes entienden claramente el valor de lo que haces antes de preguntar el precio?
- ¿Tu comunicación habla más de transformación y resultados que de características?
- ¿Tu marca transmite confianza, autoridad y profesionalismo?
- ¿Tus precios se sienten alineados con la experiencia que ofreces?
- ¿Tu cliente entiende por qué tu propuesta es diferente?

2 SEÑALES DE ALERTA EN TUS PRECIOS

- ¿Tus clientes responden alguna de estas frases incluso cuando muestran interés?
 - "Lo voy a pensar"
 - "Está caro"
 - "Déjame compararlo"
- ¿Sientes miedo en el momento de comunicar tus precios?
- ¿Has bajado precios para cerrar ventas recientemente?
- ¿Tus precios están definidos más por la competencia que por tu valor estratégico?
- ¿Trabajas mucho pero sientes que la rentabilidad no refleja el esfuerzo?

3 POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA

- ¿Tus precios están diseñados para atraer al cliente correcto?
- ¿Tu oferta tiene una estructura clara y fácil de entender?
- ¿Tienes definido qué te hace diferente en el mercado?
- ¿Tu cliente percibe tu servicio como inversión y no como gasto?
- ¿Tus precios te permiten crecer de forma rentable y sostenible?

4 REFLEXIÓN ESTRATÉGICA

Si respondiste NO a 4 o más preguntas, tu negocio probablemente no tiene un problema de precio, sino de percepción de valor y estrategia.

Las marcas más rentables no compiten por ser las más baratas.

Diferenciación

Posicionamiento

Experiencia

Valor percibido

El objetivo no es cobrar más por cobrar más.

El objetivo es construir precios alineados al valor real que entregas.

Cuando tu estrategia de pricing cambia, también cambia:

- la calidad de clientes que atraes
- la rentabilidad de tu negocio
- la forma en que el mercado percibe tu marca

De precio a valor estratégico.