

Consejos para ponerle el precio a tus servicios sin morir en el intento

16/06/2023



Este es uno de los temas más peliagudos que se suelen tratar a la hora de poner en marcha un negocio, especialmente cuando tenemos que **poner precio a nuestros servicios**.

Además, seguramente te habrás dado cuenta de que **hablar de dinero suele ser algo que cuesta mucho**, tenemos una relación extraña con él, aunque es totalmente necesario en la sociedad en la que vivimos. Prácticamente, todas las transacciones requieren de un intercambio de servicios o productos y dinero para su correspondiente pago. Pero sigue siendo un tema incómodo.

En el artículo de hoy, voy a darte una serie de consejos basados en mi experiencia para que te ayuden a orientarte y valorar el precio que vas a ponerle a tus servicios.

¿En qué debo basarme para poner el precio adecuado a mi trabajo?

Cuando trabajo con emprendedores o imparto talleres sobre emprendimiento, esta es una de las cuestiones más habituales que suelen hacerme. Y yo les devuelvo la pregunta, **¿en qué te basarías tú para poner tus precios?**

El dinero, eso es lo que responde la mayoría.

Pero basarse en el dinero para poner tus precios es un gran error porque siempre habrá alguien que ofrezca sus servicios más baratos que tú. Además, no solo eso, tienes que hacer cuentas para saber si tu hora de trabajo es rentable, si tienes gente a tu cargo, igualmente valorar sus nóminas, alquiler de local, material, etc.

Si bajas el precio de tus servicios tendrás que aumentar el tiempo de dedicación a tu trabajo para vender más y eso incide en el resto de cosas que te he comentado, por lo que realmente esta fórmula no es nada recomendable.

Sin embargo, **establecer una tarifa por el valor que aportas**, la solución que das a tus clientes es mucho más apropiado. Ojo, es interesante valorar los precios que imprime la competencia y hacer un estudio de mercado sobre las tarifas en general, pero al final tú tienes siempre la última palabra.

Si ofreces calidad en tu servicio, estás preparado para ello, aportas valor, dedicación y una atención maravillosa, ¿por qué no ajustar el precio con base en esas características?

Por lo tanto, mi sugerencia después de más de 15 años de experiencia en mi sector es que valores tus aportaciones, lo que puedes ofrecer y a raíz de ello establezcas un precio por tu valía, no para competir en precios o ponerlo todo más barato, eso nunca suele funcionar.

Ejemplo práctico

Llevo colaborando desde hace meses con una chica que decidió emprender y poner en marcha una inmobiliaria. Justamente **el tema del precio en sus servicios está**

siendo un problema. Está claro que por cada venta o alquiler se lleva un porcentaje que suele estar más o menos estipulado dentro de su sector, aunque cada inmobiliaria tiene sus variaciones concretas.

Sin embargo, me llamó la atención algo, y es que estaba realizando labores de acompañamiento y asesoramiento a posibles compradores sin coste alguno. Uno de ellos decidió comprar un piso que ella ofertaba para invertir y alquilar las habitaciones, hasta ahí algo normal.

Lo curioso es que el comprador quería acondicionar el piso para alquilar esas habitaciones y ni corto ni perezoso decidió pedirle ayuda y asesoramiento. Eso se ha traducido en que esta chica le acompañase en jornadas maratónicas para hacer la compra de muebles, utensilios de la casa, aportando ella su coche y gasolina, y no le cobrase nada por ello. **Hablamos de unos 10 días trabajando gratis.**

Yo me quedé asombrada, ¿por qué no cobraba por ello? Me dijo que tenía miedo a decírselo y que a la larga lo mismo le podía comprar otro piso al ser inversor.

Esto es un error. Nadie le puede asegurar si le comprará otro piso en el futuro. Por lo tanto, aparte de poner precio a tus servicios, es importantísimo estipularlos, incluir en cada uno de ellos las condiciones e informar al cliente sobre esto.

Espero que estos consejos te ayuden a reflexionar y **pongas el precio que merece tu trabajo.** Seguro que tus clientes valorarán tus servicios por lo que les aportas.

Si necesitas asesoramiento personalizado con tu proyecto, formación o una guía para implementar el plan de acción de tu negocio, **cuenta conmigo.** Será un placer colaborar juntos.