

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

Cuando tienes que enviar un presupuesto para un servicio (no un producto con precio fijo, sino TU tiempo, TU experiencia, TU conocimiento)...

¿Hacia dónde tiendes?

¿Te quedas corto por miedo? ¿O te pasas y pierdes oportunidades?

NO TE VOY A COMPARTIR MI ESTRATEGIA

No por egoísmo, sino porque es la que me sirve "a MÍ" y puede que no sea la que tú necesitas. Ya sabes que yo no vendo métodos infalibles universales.

Lo que te comparto es una lista de preguntas para que TÚ evalúes qué fuerza te mueve cuando presupuestas.

Porque el precio que pones no es solo un número.

Es el reflejo de:

- Tu miedo al rechazo
- Tu necesidad económica del momento
- Tu vergüenza a "pedir tanto"
- Tu desconfianza en tu propio valor
- Tu síndrome de la impostora
- O tu exceso de confianza que te penaliza

Respóndelas con honestidad (para ti, no para mí):

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

BLOQUE 1: EL MIEDO

1. Cuando calculas tu precio, ¿cuál es tu primer pensamiento?

- A) "Espero que no les parezca caro"
- B) "A ver si con esto cierro"
- C) "Esto es lo que vale mi trabajo"
- D) "Ojalá no me lo rechacen"

2. ¿Has bajado tu precio alguna vez ANTES de que te lo pidieran?

- A) Sí, muchas veces (me adelanto al "está caro")
- B) Sí, algunas veces (por si acaso)
- C) Rara vez
- D) Nunca, espero a que negocien

3. ¿Alguna vez has perdido un proyecto y luego te enteraste de que eligieron a alguien MÁS CARO que tú?

- A) Sí, y me jodió bastante
- B) Sí, pero no sé por qué
- C) No que yo sepa
- D) Me ha pasado varias veces

4. Cuando envías un presupuesto, ¿cuánto tardas en revisarlo antes de darle a "enviar"?

- A) Lo reviso 5-10 veces, siempre pienso "¿bajo un poco más?"
- B) Lo reviso 2-3 veces, dudo pero al final lo envío
- C) Lo reviso una vez para comprobar que está bien
- D) Lo envío directamente, confío en mi cálculo

5. Después de enviar un presupuesto, ¿qué pasa por tu cabeza?

- A) "Me he pasado, no me van a contratar"
- B) "Espero que respondan pronto para saber si valió la pena"
- C) "Ya está enviado, ahora toca esperar"
- D) "Seguro que les parece razonable"

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

6. ¿Comparas tu precio con el de otros antes de enviarlo?

- A) Siempre, y suelo bajar para estar "en mercado"
- B) A veces, me da curiosidad saber si estoy en rango
- C) Rara vez, prefiero basarme en mi valor
- D) Nunca, mi precio es mi precio

7. Si tardas días en responder a una petición de presupuesto, ¿cuál suele ser el motivo?

- A) No sé qué precio poner, me bloqueo
 - B) Estoy ocupado pero también dudo un poco
 - C) Simplemente no he tenido tiempo
 - D) Tardo lo normal, no es un tema para mí
-

BLOQUE 2: LA NECESIDAD

8. ¿Cambia tu precio según lo apurado que estés económicamente ese mes?

- A) Sí, si necesito el dinero bajo el precio
- B) A veces, depende de la situación
- C) No, mi precio es mi precio
- D) Nunca me había planteado esto

9. Cuando necesitas cerrar ventas urgente, ¿qué haces?

- A) Bajo precios para asegurar
- B) Ofrezco descuentos por pronto pago
- C) Mantengo precio pero ofrezco extras
- D) No cambio nada, confío en mi propuesta

10. Si un cliente potencial te dice "no tengo presupuesto ahora", ¿cuál es tu reacción?

- A) "¿Cuánto tienes? Puedo ajustarme"
- B) "¿Te puedo ofrecer algo más económico?"
- C) "Entiendo. ¿Cuándo sí tendrías presupuesto?"
- D) "Este es mi precio. Si cambia tu situación, avísame"

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

11. ¿Has aceptado proyectos que sabías que estaban mal pagados porque "necesitabas el dinero"?

- A) Sí, muchas veces (y luego me arrepentí)
- B) Sí, algunas veces (no me quedó otra)
- C) Rara vez, intento mantener mi precio
- D) Nunca, prefiero no trabajar que mal cobrar

12. Cuando calculas tu precio, ¿piensas primero en cuánto necesitas ganar o en cuánto vale tu servicio?

- A) En cuánto necesito (tengo gastos que cubrir)
 - B) En ambos, intento equilibrar
 - C) En el valor, aunque a veces me preocupa lo que necesito
 - D) Solo en el valor, mis necesidades no condicionan mi precio
-

BLOQUE 3: LA VERGÜENZA Y EL VALOR PROPIO

13. Cuando dices tu precio en voz alta, ¿cómo te sientes?

- A) Incómodo, como si estuviera pidiendo demasiado
- B) Inseguro, esperando que no me digan que no
- C) Neutral, es solo un número
- D) Seguro, sé lo que valgo

14. ¿Justificas tu precio sin que te lo pidan?

- A) Siempre ("Son X€ porque incluye esto, esto y esto...")
- B) A menudo (por si piensan que es caro)
- C) A veces (depende del cliente)
- D) Nunca (digo el precio y ya está)

15. ¿Has rechazado proyectos que te parecían "demasiado grandes" para ti?

- A) Sí, sentí que no estaba a la altura
- B) Sí, pero por otros motivos
- C) No, asumo todos los proyectos que puedo hacer
- D) No, pero he tenido la tentación de rechazarlos

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

16. Cuando un cliente acepta tu precio sin rechistar, ¿qué piensas?

- A) "Me he quedado corto, podría haber pedido más"
- B) "Qué raro, pensé que iba a negociar"
- C) "Perfecto, vamos adelante"
- D) "Es lo que vale, normal que lo acepte"

17. ¿Te has disculpado alguna vez por tu precio?

- A) Sí, con frases como "Ya sé que es caro pero..." o "Siento que sea tanto..."
- B) A veces, cuando veo que dudan
- C) Rara vez, solo si realmente me he equivocado en el cálculo
- D) Nunca, no tengo por qué disculparme por mi precio

18. ¿Te comparas con profesionales más establecidos y piensas que no puedes cobrar como ellos?

- A) Constantemente, siento que no tengo "derecho" a cobrar igual
- B) A veces, me genera inseguridad
- C) Rara vez, me centro en mi propio valor
- D) Nunca, mi experiencia vale lo que vale

19. Si alguien te dice "conozco a alguien que cobra menos", ¿cómo reaccionas internamente?

- A) Me entra pánico y pienso en bajar mi precio
- B) Me incomoda pero intento sostenerlo
- C) Pienso "no es comparable, cada quien cobra según su valor"
- D) Pienso "perfecto, contrata a esa persona entonces"

BLOQUE 4: EL EXCESO DE CONFIANZA

20. ¿Alguna vez has perdido un proyecto por pedir un precio que el cliente consideró "fuera de mercado"?

- A) Sí, y me sorprendió porque pensé que era razonable
- B) Sí, pero sabía que era arriesgado
- C) No que yo sepa
- D) No, siempre ajusto al mercado

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

21. Cuando te comparan con competencia más barata, ¿qué haces?

- A) Defiendo mi precio explicando mi valor
- B) Bajo un poco para competir
- C) Les dejo ir, no son mi cliente
- D) Me enfado porque no valoran la calidad

22. ¿Has perdido clientes por no ser flexible con tus precios?

- A) Sí, y luego pensé que quizá debí haber negociado
- B) Sí, pero entiendo que no todos pueden pagar lo que valgo
- C) Sí, y está bien, no eran mis clientes ideales
- D) No, o no soy consciente de ello

23. Cuando un cliente te dice "está fuera de nuestro presupuesto", ¿qué piensas?

- A) "Quizá me he pasado, debería reconsiderar"
- B) "Es su presupuesto, no mi problema"
- C) "Entiendo, a ver si puedo ofrecer una alternativa"
- D) "No es mi cliente ideal, que busque a otro"

24. ¿Te has sentido alguna vez "demasiado caro" para tu propio mercado?

- A) Sí, constantemente siento que pido demasiado comparado con otros
- B) A veces, depende del proyecto
- C) Rara vez, confío en mi posicionamiento
- D) Nunca, sé exactamente dónde estoy posicionado

25. ¿Investigas los precios de tu competencia antes de fijar los tuyos?

- A) Siempre, necesito saber si estoy en rango
 - B) A veces, por curiosidad
 - C) Rara vez, prefiero basarme en mi valor
 - D) Nunca, mi precio no depende de lo que cobren otros
-

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

AHORA EVALÚA TUS RESPUESTAS

Cuenta cuántas respuestas A, B, C y D tienes:

MAYORÍA DE A - MIEDO AL RECHAZO (Infravaloración sistemática)

Tiendes a quedarte corto por miedo al rechazo. Bajas precios antes de que te los pidan. Justificas tu valor sin que te lo cuestionen. Te disculpas por tu precio. Probablemente estás cobrando **significativamente menos** de lo que vales.

Tu patrón: "Prefiero asegurar el proyecto aunque cobre poco que arriesgarme a que me digan que no."

Lo que te está costando: Miles de euros al año en proyectos infravalorados. Además, atraes clientes que no valoran tu trabajo porque tu precio bajo comunica bajo valor.

Lo que necesitas trabajar: Tu relación con el rechazo. Entender que "no" a tu precio no es "no" a tu valor como persona. Aprender a sostener tu precio sin justificarlo.

MAYORÍA DE B - NECESIDAD ECONÓMICA (Precio reactivo)

Tiendes a ajustar según necesidad del momento. Tu precio varía según tu situación económica. Esto te hace **impredecible y poco sólido** en tu posicionamiento.

Tu patrón: "Cobro según lo que necesito, no según lo que valgo."

Lo que te está costando: Credibilidad. Los clientes perciben tu inconsistencia. No puedes construir un posicionamiento sólido si tu precio depende de tu cuenta bancaria.

Lo que necesitas trabajar: Separar tus necesidades económicas de tu precio. Crear un sistema de pricing que no dependa de tu situación personal. Aprender a gestionar la urgencia sin sacrificar tu valor.

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

MAYORÍA DE C - CLARIDAD RELATIVA (Punto medio inestable)

Tienes un precio más o menos claro pero aún te cuesta **sostenerlo con seguridad total**. Estás en el punto medio: no te infravaloras sistemáticamente, pero tampoco tienes la confianza plena.

Tu patrón: "Sé lo que valgo en teoría, pero en la práctica aún me tambaleo."

Lo que te está costando: Oportunidades. No estás cobrando tan poco como los del grupo A, pero tampoco estás maximizando tu valor. Te quedas en un punto medio "seguro" que no refleja tu verdadero potencial.

Lo que necesitas trabajar: Pasar de "saber" a "sostener". Técnicas concretas para mantener tu precio bajo presión. Práctica para decir tu precio con la misma naturalidad que tu nombre.

MAYORÍA DE D - CLARIDAD TOTAL (Confianza sólida o excesiva)

O bien tienes mucha claridad de tu valor (bien por ti), o bien tiendes al **exceso de confianza** que te hace perder oportunidades por rigidez o arrogancia.

Tu patrón: "Mi precio es mi precio. O lo pagas o no."

Lo que puede estar pasando:

OPCIÓN 1 (Buena): Tienes claridad real de tu valor, sabes posicionarte, y atraes a los clientes correctos. Felicidades. Sigue así.

OPCIÓN 2 (Problemática): Tu rigidez te hace perder proyectos válidos. No es flexibilidad cobarde, es inteligencia comercial saber cuándo adaptar sin perder dignidad.

Lo que necesitas evaluar: ¿Pierdes proyectos por mantener tu valor o por falta de empatía comercial? ¿Tu "no negocio" viene de seguridad o de orgullo? Hay diferencia entre sostener tu precio y ser inflexible por ego.

¿TE CUESTA VENDER?- ¿Cómo calculas tus tarifas?

#27díasparavendermás

SI TIENES UN MIX EQUILIBRADO:

Probablemente eres inconsistente según el contexto: con algunos clientes/proyectos actúas desde el miedo (A), con otros desde la necesidad (B), y en ocasiones logras sostener tu precio (C/D).

Lo que esto significa: No tienes un método claro. Improvisas cada vez. Y eso es agotador y poco efectivo.

Lo que necesitas: Un sistema replicable para presupuestar que no dependa de tu estado emocional o económico del momento.

Si después de esto necesitas mi ayuda para modificar alguna de las tendencias que has detectado y no te gustan... ya sabes: [ESTOY A UN CLIC.](#)