



MATE Y NEGOCIOS

Recordatorios para sostener tu precio

Diez cosas para leer antes de mandar tu próximo presupuesto.

- 01** Tu precio es una decisión económica, no una medida de tu autoestima.
- 02** Nadie te pide que bajes el precio. Cuando lo bajás sola, te ponés vos en el lugar de perder.
- 03** Cuando alguien dice que no, rechazó un número, no a vos.
- 04** La certeza llega después de la conducta: primero cobrás y sostenés, después la cabeza lo cree.
- 05** Te pagan por la persona en la que te convertiste, no por los minutos que tardaste.
- 06** Un precio demasiado bajo enciende la duda en vez de apagarla.
- 07** El que te elige por barata se va con la próxima que sea más barata.
- 08** Entre el impulso de bajar y apretar enviar, hacé una pausa. Ahí está tu libertad de elegir.
- 09** El silencio después de decir el número es de la otra persona. Dejalo respirar.
- 10** Sos experta en lo tuyo y estás aprendiendo a cobrarlo. Las dos cosas conviven.



LA DEFINICIÓN PARA TENER A MANO

Valor no es precio. El valor es el tamaño del problema que le resolvés a alguien, *multiplicado por la confianza* en que se lo vas a resolver.

TRES PREGUNTAS ANTES DEL PRÓXIMO PRESUPUESTO

- 01** ¿Estoy cobrando por lo que hago, o por lo que cambia gracias a mí?
- 02** De lo que estoy por bajar, ¿cuánto baja porque corresponde y cuánto baja para quedarme tranquila?
Una es estrategia. La otra es miedo con nombre de estrategia.
- 03** Si nadie se quejara nunca de mi precio, ¿cuánto cobraría?
No para mandarlo mañana. Para mirarlo.

Estas preguntas son el principio.

Si querés tomar decisiones más alineadas con tu forma particular de funcionar, hacé tu Carta Bioindividual — aplicación 1:1 del Método FN_Bio sobre tu caso.

[Pedir mi Carta Bioindividual →](#)

carta.100diasdeproyecto.com



ESCUCHÁ EL EPISODIO COMPLETO

Proyecto Expansión, el podcast

Disponible en Spotify y YouTube · por Ro Carbajal