

# NOTIFICACIÓN DE AJUSTE EN TARIFAS DE LIMPIEZA

Estimado/a [**Nombre del Cliente**]

Es un placer ponerme en contacto con usted

Quiero agradecerle sinceramente por confiar en **NOMBRE DE TU EMPRESA** y permitarnos ser parte del cuidado de su hogar. Su lealtad y confianza son fundamentales para nosotros, y siempre buscamos ofrecerle un servicio de limpieza excepcional.

Con el propósito de mantener los estándares de calidad que nos caracterizan y adaptarnos a los cambios en los costos operativos, le informamos que a partir de **COLOCAR MES Y AÑO**, nuestras tarifas de limpieza tendrán un ajuste del **COLOCAR EL PORCENTAJE DE AUMENTO %**. Este cambio nos permitirá seguir brindándole un servicio profesional, eficiente y a la altura de sus expectativas.

Agradecemos profundamente su comprensión y apoyo en esta actualización. Si tiene alguna pregunta o necesita más información, por favor no dude en comunicarse con nosotros. Estamos aquí para atenderle.

Gracias nuevamente por elegirnos. Es un privilegio servirle.

Cordialmente,

**NOMBRE DEL DUENO DE LA COMPANIA DE LIMPIEZA**

CEO de **NOMBRE DE LA COMPANIA**

☎ [Tu número de contacto]

✉ [Tu correo electrónico]

# NOTIFICATION OF CLEANING SERVICE RATE ADJUSTMENT

Dear **[Client's Name]**

It is a pleasure to connect with you

I want to sincerely thank you for trusting **NOMBRE DE TU EMPRESA** and allowing us to be part of caring for your home. Your loyalty and trust mean the world to us, and we are committed to consistently providing you with exceptional cleaning services.

To maintain the high standards of quality that define us and adapt to changes in operational costs, we would like to inform you that starting in **COLOCAR MES Y AÑO**, our cleaning service rates will be adjusted by **COLOCAR EL PORCENTAJE DE AUMENTO %**. This adjustment will enable us to continue delivering professional, efficient services that meet your expectations.

We deeply appreciate your understanding and support during this update. If you have any questions or need further information, please do not hesitate to reach out to us. We are here to assist you.

Thank you again for choosing us. It is truly a privilege to serve you.

Sincerely,

**NOMBRE DEL DUENO DE LA COMPANIA DE LIMPIEZA**

CEO of **NOMBRE DE LA COMPANIA**

☎ [Your Contact Number]

✉ [Your Email Address]

# RECOMENDACIONES ANTES DE HABLAR DE UN AUMENTO EN TUS SERVICIOS DE LIMPIEZA CON TU CLIENTE

## Razones para aumentar las tarifas en el negocio de limpieza de casas

### 1. Incremento en los costos operativos:

- Los precios de los productos de limpieza, equipos y suministros pueden aumentar con el tiempo. Ajustar tus tarifas ayuda a cubrir estos costos adicionales.

### 2. Inflación:

- La inflación afecta el costo de vida y los gastos generales. Incrementar tus tarifas asegura que tu negocio siga siendo rentable y sostenible.

### 3. Aumento del salario mínimo:

- Si el salario base en tu área ha subido, es fundamental reflejar ese cambio en tus tarifas para garantizar que puedas cubrir los costos laborales.

### 4. Mayor experiencia y calidad:

- Con el tiempo, adquieres más experiencia, lo que se traduce en un mejor servicio. Esto justifica tarifas más altas porque ofreces mayor valor a tus clientes.

### 5. Expansión de servicios:

- Si has agregado servicios adicionales o mejoras en la calidad del servicio, un ajuste en las tarifas es razonable para reflejar ese valor adicional.

### 6. Mantenimiento de equipos:

- Tus herramientas y equipos de limpieza requieren mantenimiento o reemplazo, lo que puede generar costos adicionales.

### 7. Competencia y valor de mercado:

- Investiga los precios de otros servicios similares en tu área. Si estás por debajo del promedio, considera ajustar tus tarifas para alinearte con el mercado.

## ¿Cuánto debería ser el aumento?

El porcentaje de aumento puede variar según las circunstancias, pero una guía general es:

- 5% a 10%: Si solo necesitas cubrir incrementos leves en costos.
- 15% a 20%: Si ha habido un aumento significativo en los costos operativos o si estás ajustando tus precios al promedio del mercado.
- Más del 20%: Si estás ofreciendo un nivel significativamente superior de servicio o si tus precios estaban muy por debajo del promedio.

## Consejos para implementar el aumento:

- **Comunicación transparente:** Informa a tus clientes con antelación (al menos 30 días) y explica las razones del ajuste, Tus razones debes tenerlas claras y en base a eso considera el aumento para tus clientes.
- **Destaca el valor:** Resalta los beneficios que seguirán recibiendo, como la calidad del servicio y tu compromiso.
- **Ofrece Opciones:** Para clientes preocupados, puedes proponer ajustes en la frecuencia del servicio o paquetes personalizados, o llegar a un acuerdo con tu cliente con respecto al porcentaje de aumento, si tenias pensado aumentar el 10% llega a un acuerdo de un 8%, o si tenias pensado aumentar el 15% llega a un acuerdo del 13% y si es un 20% llega aun acuerdo del 16%

***Un aumento bien comunicado y justificado refuerza tu profesionalismo y asegura la estabilidad de tu negocio.***