

# El guión exacto para decir tu precio sin que te tiemble la voz.

por Lour Lazarte — @lour.lazarte

## Antes de empezar:

Yo bajaba el precio antes de que me dijeran que no.  
Daba descuentos sin que me los pidieran.  
Lo decía al final, casi pidiendo perdón.

El problema no era mi producto. Era lo que yo creía que merecía cobrar.

Esta guía tiene los guiones exactos que uso ahora — para DM, para en persona y para cuando sentís que tu precio es 'mucho' para esa persona.

Spoiler: el secreto no es una frase mágica.  
Es decirlo sin agregar nada más después.

## SITUACIÓN 1 — Te preguntan el precio por DM

### ■ ANTES:

"Son 50€... pero si querés te puedo hacer un descuento ■"

→ Estás pidiendo disculpas por tu precio antes de que te lo pidan.

### ✓ AHORA:

"Son 50€. ■"

"¿Querés que te cuente qué incluye?"

→ Decís el precio. Punto. Dejás que ella decida.

## SITUACIÓN 2 — Te preguntan en persona

### ■ ANTES:

"Bueno... es que depende... te puedo hacer precio especial..."

→ La inseguridad se nota más en persona. La otra persona lo siente.

## SITUACIÓN 3 — Sentís que es 'mucho' para esa persona

### ■ ANTES:

"Te lo dejo en 30€ porque sé que estás justa..."

→ Estás decidiendo por ella. Eso no es empatía, es falta de confianza.

### ✓ AHORA:

"Son 50€."

"Si en este momento no es para vos, no hay problema."

"Cuando estés lista, acá estoy."

→ Respetás su decisión. Y respetás tu precio.

## LA REGLA DE ORO

### Decí el precio. Punto.

No agregues '...pero te puedo hacer descuento'.

No agregues '...es que incluye mucho'.

No agregues '...sé que es bastante'.

Cada palabra que agregás después del precio le dice a la otra persona que vos misma no te lo creés.

## RECORDÁ:

✓ Tu precio no es caro ni barato. Es tuyo.

✓ No es tu trabajo convencer. Es mostrar con seguridad.

✓ La que decide si puede o no, es ella. No vos.

✓ Cada vez que justificás tu precio, lo devaluás.

¿Querés ir más profundo?

Esto es lo que trabajo en **Emprende como Ganadora**.

DM: 'QUIERO' en Instagram ■