**5 motive pentru care ar trebui sa iti cresti pretul**.❗

Dacă te regasesti în oricare dintre situațiile de mai jos sau pur și simplu ai simțit un îndemn că ar trebui să îți crești prețul, fa-o!

Vreau să îți las mai jos cinci semne care arată de fapt, că ar fi trebuit să îți crești prețul de ceva timp.

**1. Nu faci fata cererilor**.🙉

Lucrezi de dimineata pana seara, agenda ta e full de programari, abia ai timp sa mananci pe fuga si primesti cereri de cliente noi?

E momentul sa cresti pretul.

Probabil iti este teama sa faci asta si te gandesti ca iti vor pleca multe cliente. Poate vor pleca doar cateva, care ar fi plecat oricum cand ar fi gasit pe altcineva mai ieftin.

Am sfatuit multe fete sa isi creasca pretul, unele m-au ascultat si le merge foarte bine.

**2. Ai evoluat profesional**.✍

In ultimul timp ai investit in cursuri de perfectionare, clientele tale ti-au observat progresul si faptul ca le oferi lucruri noi. Depasesti asteptarile clientelor, atat in ce priveste nivelul de profesionalism cat si seriozitatea. Deja sunt cateva prietene care iti spun ca lucrezi ieftin.

E momentul sa cresti pretul.

**3. Cand atragi cliente de slaba calitate**.😞

In general exista trei tipuri de cliente:

- Cliente high - cliente de lux, platesc pret peste medie si se asteapta la servicii de foarte buna calitate.

- Cliente middle - cele care cauta cel mai bun raport calitate/pret, sunt cele cu care ai relatii de prietenie.

- Cliente low - clientele care cauta cel mai mic pret.

Clienta de tipul low este cel mai rau lucru care ti se poate intampla. Este foarte pretentioasa, dar nu este dispusa sa plateasca pentru aceste pretentii. Nu o poti fideliza. Iti da batai de cap, intarzie, nu vine la programare dar nici nu anunta, vrea servicii extra, cere reduceri si rar este multumita.

Daca atragi astfel de cliente, inseamna ca este momentul sa cresti pretul.

Majoritatea tehnicienelor de unghii nu au mai multe cliente de tipul middle sau high, pentru ca sunt prea ocupate cu clientele low. Creste-ti pretul si vei scapa de ele, mai bine sa mearga la concurenta.

**4. Cand ai nevoie de mai multi bani💵 sau mai mult timp liber**.🏝

Poate ca ai cheltuieli mari si ai nevoie de mai multi bani. Sau banii nu sunt o problema, dar lucrezi non stop si ti se pare ca viata trece pe langa tine. In oricare situatie trebuie sa fii mai productiva cu orele tale. Toti avem 24 de ore, dar nu toti le folosim la fel. Depinde doar de tine cata valoare dai unei ore.

Sa zicem ca ai 60 de cliente care iti vin o data pe luna si platesc in medie 80 de lei (exemplul este valabil pentru orice numar de cliente sau pret). Asta inseamna ca incasezi lunar 4800 lei. Sa zicem ca te hotarasti sa iti cresti pretul cu 20%. Din cauza acestei cresteri pierzi maxim 20% dintre cliente(probabil cele din categoria low). Noul tau pret va fi de 96 lei, dar il rotunjesti la 100 (de 4 lei le oferi o cafea si un suc). Vei ramane cu 48 de cliente, de la care vei incasa exact aceiasi 4800 lei. Asta inseamna ca incepand de luna urmatoare ti-ai facut rost de vreo 4 zile libere si incasezi aceiasi bani.

Iar dacă nu ești interesata de zilele libere, poți să atragi cliente noi care să platească prețul nou și în acest fel vei câștiga mai mult.

Tu hotărești ce vrei. Mai mult timp cu aceiași bani sau mai mulți bani.

Dar orice ai vrea, e momentul să crești prețul!

**5. Cand ti se spune ca lucrezi ieftin**.💸

Probabil ti s-a intamplat sa ai cliente care ti-au spus ca lucrezi cam ieftin sau ca in alta parte plateau mai mult.

Asta inseamna doua lucruri:

- s-ar putea deja sa-si puna semne de intrebare despre calitatea muncii tale.

- trebuia deja sa cresti pretul de mult.

Creste pretul acum macar!

Ai grijă când, cum și cu cât crești prețul.

Creșterea prețului este foarte utila pentru afacerea ta, dar poate să fie fatală dacă nu o faci cand si cum trebuie.

Fii înțeleapta și fă mișcarea aceasta în așa fel încât ție să îți aducă mai mult profit, mai mult timp liber și clientelor tale satisfacție.

**Castiga cat meriti, nu cat ti se ofera!**