

Objeções - Tá Caro

Módulo Objeções

Preço tá alto não significa que ele não tem dinheiro para comprar.

Não de desconto logo de cara

Você pode assumir se estiver mais alto. Existe um porquê.

Sinalize antes de apresentar o preço.

O que fazer quando diz que o valor do serviço está caro?

1 - *Compreendo. Está caro comparado a que outra solução no mercado.*

2 - *Você considera caro ou o orçamento que você separou está limitando sua escolha? ou realmente eu não consegui gerar valor suficiente para que você invista o necessário para resolver isso.*

3 - *Você pretende investir até quanto para resolver XX problema?*

Negociar apenas a diferença.

4 - *Caso faça sentido: Nossa objetivo é o mesmo. Você precisa da solução e eu gostaria de ajudá-lo.*

Então..

Se eu reduzir parte da minha margem, de forma que ainda consiga vender sem prejuízo para ajudar você, Você estaria disposto a investir um pouco a mais para resolver essa questão definitivamente.

ou

Se eu explicar e fizer sentido você estaria disposto a rever seu investimento ou o valor.

5 - Compreendo. Me responda sinceramente? Continuar com essa situação ou ter acesso a uma solução que vai ajudar a resolver o problema e chegar em tal lugar.

6 - Você comentou XXX dor. Você considera que continuar tendo XXXX problema pode trazer prejuízos muito mais altos do que o investimento xxx.?

7 - O que é caro? Investir em uma solução para XXX problema e mudar essa realidade, ou continuar do jeito que vc tá com XXX dificuldade?

8 - Não é caro é exclusivo/personalizado

Se for dar desconto, peça algo em troca: contrato, outros serviços, pagamento na hora...