

PDF CLUB / MUESTRA GRATIS

10 respuestas a objeciones de precio

Responde sin regalar tu trabajo
ni presionar al cliente.

Aclara valor, alcance y siguiente paso.

FREELANCERS / INDEPENDIENTES / PEQUEÑOS NEGOCIOS

GRATIS

Diagnostica antes de defender

"Está caro" puede significar falta de presupuesto, valor poco claro, una comparación incompleta o mal momento. La respuesta útil descubre cuál es el problema y ofrece una decisión real.

1

RECONOCE

Recibe la objeción sin discutir ni justificarte de inmediato.

2

ACLARA

Haz una pregunta breve para identificar precio, alcance o momento.

3

DECIDE

Mantén la oferta, ajusta el alcance o cierra con respeto.

RECONOCER + PREGUNTA DE DIAGNÓSTICO + OPCIÓN REAL

No inventes urgencia, resultados ni cupos. Si modificas el precio, cambia también el alcance, el plazo o las condiciones para que el acuerdo siga siendo sostenible.

Cuando no hay presupuesto

Primero descubre si el problema es el total, el flujo de caja actual o la falta de una partida aprobada.

01. Monto o momento

Cuando la respuesta es "no tengo presupuesto".

Gracias por decírmelo. Para no proponerte algo que no encaje: ¿el problema es el monto total o que este mes no es un buen momento para pagarlo?

02. Rango disponible

Cuando existe presupuesto, pero no conoces el límite.

Entiendo. ¿Hay un rango ya aprobado para resolver [problema]? Si lo conozco, puedo decirte con honestidad si existe un alcance viable o si conviene dejarlo para más adelante.

03. Presupuesto destinado a otra prioridad

Cuando el dinero se asignó a algo más urgente.

Tiene sentido priorizar [otra iniciativa]. ¿Quieres que dejemos esta propuesta en pausa hasta [fecha real], o prefieres revisar una primera etapa que no compita con ese presupuesto?

04. Aún no está aprobado

Cuando otra persona debe habilitar el gasto.

Si el presupuesto todavía no está aprobado, puedo resumir problema, alcance, costo y resultado esperado en una página. ¿Eso ayudaría a evaluarlo internamente?

05. Próximo ciclo

Cuando el presupuesto se abre más adelante.

Perfecto, entonces no hace falta forzarlo ahora. ¿En qué fecha se define el próximo presupuesto? Puedo escribirte esa semana y actualizar precio y disponibilidad.

Cuando parece demasiado caro

No defiendas el precio a ciegas. Averigua qué expectativa, referencia o parte de la propuesta no está clara.

06. Comparado con qué

Cuando dicen "es muy caro" sin más detalle.

Gracias por ser directo. Para entenderlo bien: ¿te resulta alto frente al presupuesto disponible, frente a otra propuesta o frente al resultado que esperabas?

07. Valor poco claro

Cuando el alcance puede no haberse entendido.

Puede que no haya explicado bien el valor. La propuesta incluye [entregables] para resolver [problema]. ¿Qué parte no parece justificar la inversión?

08. Resultado prioritario

Cuando incluíste más de lo que el cliente necesita.

¿Cuál de estos resultados es realmente prioritario: [resultado A], [B] o [C]? Podemos quitar lo secundario y cotizar solo lo que necesita generar valor ahora.

09. Costo de no actuar

Cuando el problema tiene un costo verificable.

Antes de decidir, ¿cuánto te cuesta hoy [problema] en tiempo, errores o ventas perdidas? No necesito una cifra perfecta; quiero comprobar si la solución tiene sentido económico.

10. Desglosar la propuesta

Cuando el total oculta cómo se compone el trabajo.

Puedo desglosar el precio por [etapa o entregable] para que veas qué consume recursos y qué puede retirarse. ¿Quieres revisar primero alcance, tiempo o soporte?

Control de precio y confianza

Una buena respuesta hace más clara la decisión, incluso cuando la respuesta final es no.

01	La respuesta reconoce la objeción sin discutir ni avergonzar.
02	La pregunta distingue presupuesto, valor, comparación y momento.
03	Cada descuento tiene un cambio real de alcance o condiciones.
04	No se prometen retornos, resultados, urgencia ni cupos inventados.
05	La conversación termina cuando no existe un siguiente paso útil.

PDF CLUB crea herramientas breves para problemas concretos. Personaliza cada respuesta con condiciones reales y evita prometer resultados que no puedes demostrar.

COMPARTE LA MUESTRA GRATIS

¿Te sirvió? Comparte esta muestra con otra persona freelance.

TU SIGUIENTE PASO

4 guías en español + una nueva cada mes - USD 9/mes

[Ver PDF Club Pro y votar](#)

pdfclub.barcoagencia.com