

Aula 01/02

Ancoragem de preços

Carolina Lucchetti



A estratégia da pipoca

Amo explicar com exemplos, então trouxe um pra dar fome logo cedo kkkkk (ou na hora que você ver a aula!)

Sabe quando você vai no cinema e compra o combo grande de pipoca porque, afinal, é só 5 reais mais caro?

Ou quando vai no Mc e compra o combo porque sai mais barato que o lanche avulso?



A estratégia da pipoca

Trazendo para o nosso nicho, podemos ter 3 planos:

- Básico
- Intermediário
- Avançado

Assim, o cliente pode optar pelo intermediário que é mais completo, mas ainda cabe no orçamento. O básico acaba ficando sem graça na comparação.



Isso se chama ancoragem

É a estratégia de ancorar o preço, ou seja: de fazer um produto/serviço não parecer tão caro.

Se o cliente não tem nenhuma base de comparação, ele tira as próprias conclusões em relação ao preço.

Agora, se você traz uma referência de algo que seria realmente caro, que não valeria a pena, a percepção muda.



Mais exemplos

É meio chatinho de explicar esses termos técnicos, por isso prefiro exemplos! Assim, ninguém sai com dúvida. Pode me interromper (ou comentar) se não entender alguma coisa, por favor.

Outro exemplo: desconto. Se você ver uma bolsa de R\$500, toma um susto! Mas, se essa mesma bolsa, tiver uma etiqueta de R\$1.000 por R\$500, você já pensa que é uma baita oportunidade e não pode perder essa chance única!!

Pode parcelar?

Outra opção que a gente amaaa é a tal da parcela!! Se for aquela que não pega o limite inteiro do cartão então, um sonho!

Eu uso muito, tanto como cliente quanto como profissional.

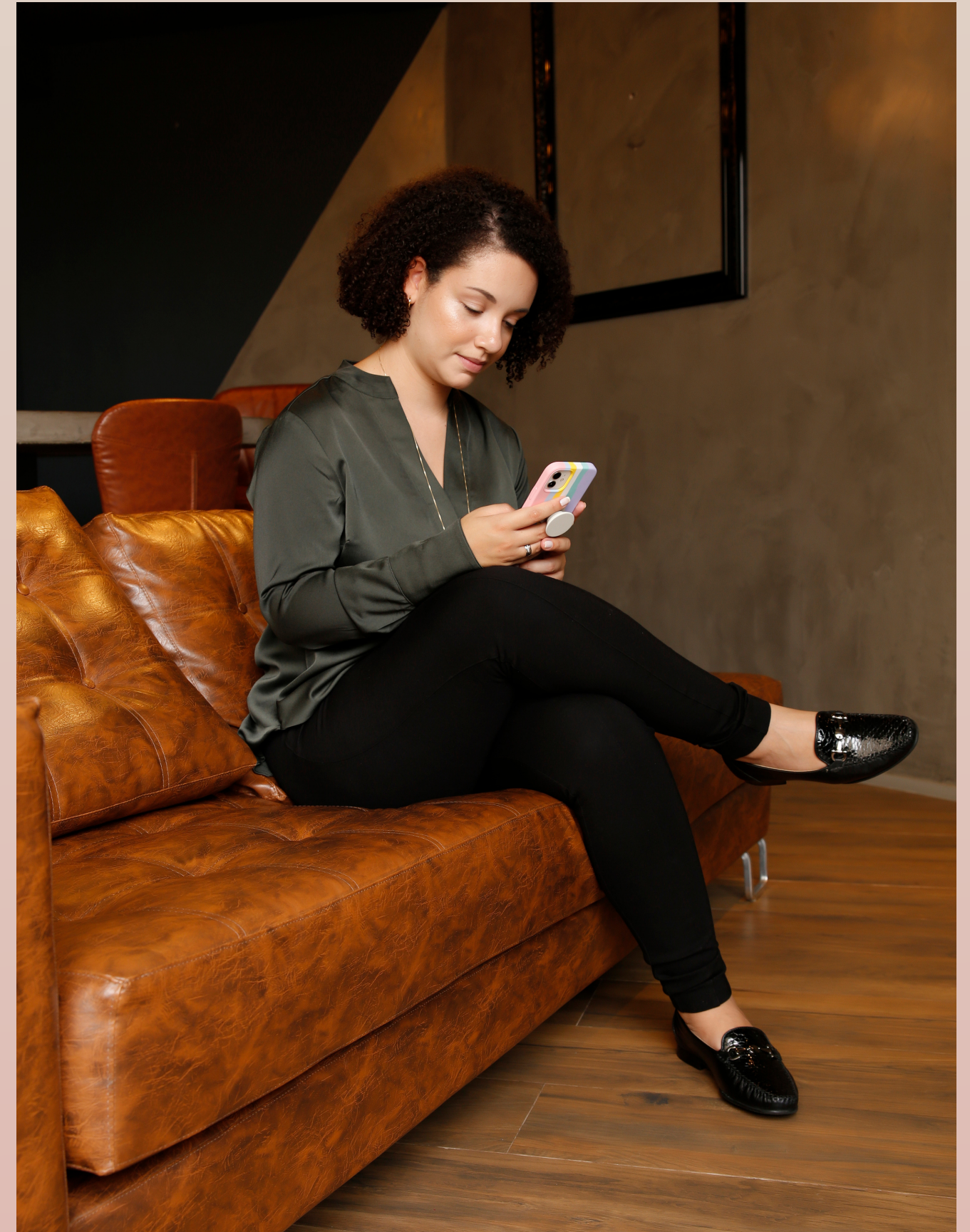
Assim, um curso de R\$3 mil não parece tão caro. Afinal, são 10 parcelas de R\$300.

O caro sai barato

Eu trouxe esse tema pra aula porque é uma coisa que tenho feito nas minhas prospecções e percebi MUITOS resultados positivos.

E óbvioooo que vim trazer para as maravilhosas em primeira mão.

O que eu tenho feito:



O preço foi dividido em 2 etapas

Meu pacote principal é o das 12 Semanas. Em 2023, adicionei a entrega da estratégia e, por isso, ele ficou mais caro.

Também revisei os preços das artes de acordo com a nova tabela da designer.

Juntou isso com o fato de que a maioria dos clientes paga parcelado no PIX, eu decidi separar o preço do pacote de 3 meses em pagamentos mensais.

Ficou assim:

Mês 1 - R\$3 mil

A partir do mês 2 - R\$1.760

Parece que é mais barato

O primeiro passo da ancoragem começou aí: R\$3 mil não parece tão caro quanto um pacote de 3 meses por R\$6.520.

Mas o pacote é EXATAMENTE o mesmo.

****Obs:** não se comparem com esse preço ainda no começo da carreira. Demorei 2 anos pra cobrar isso e, acredite: a cobrança do cliente vem no mesmo nível. São clientes extremamente exigentes e que demandam uma atenção especial.

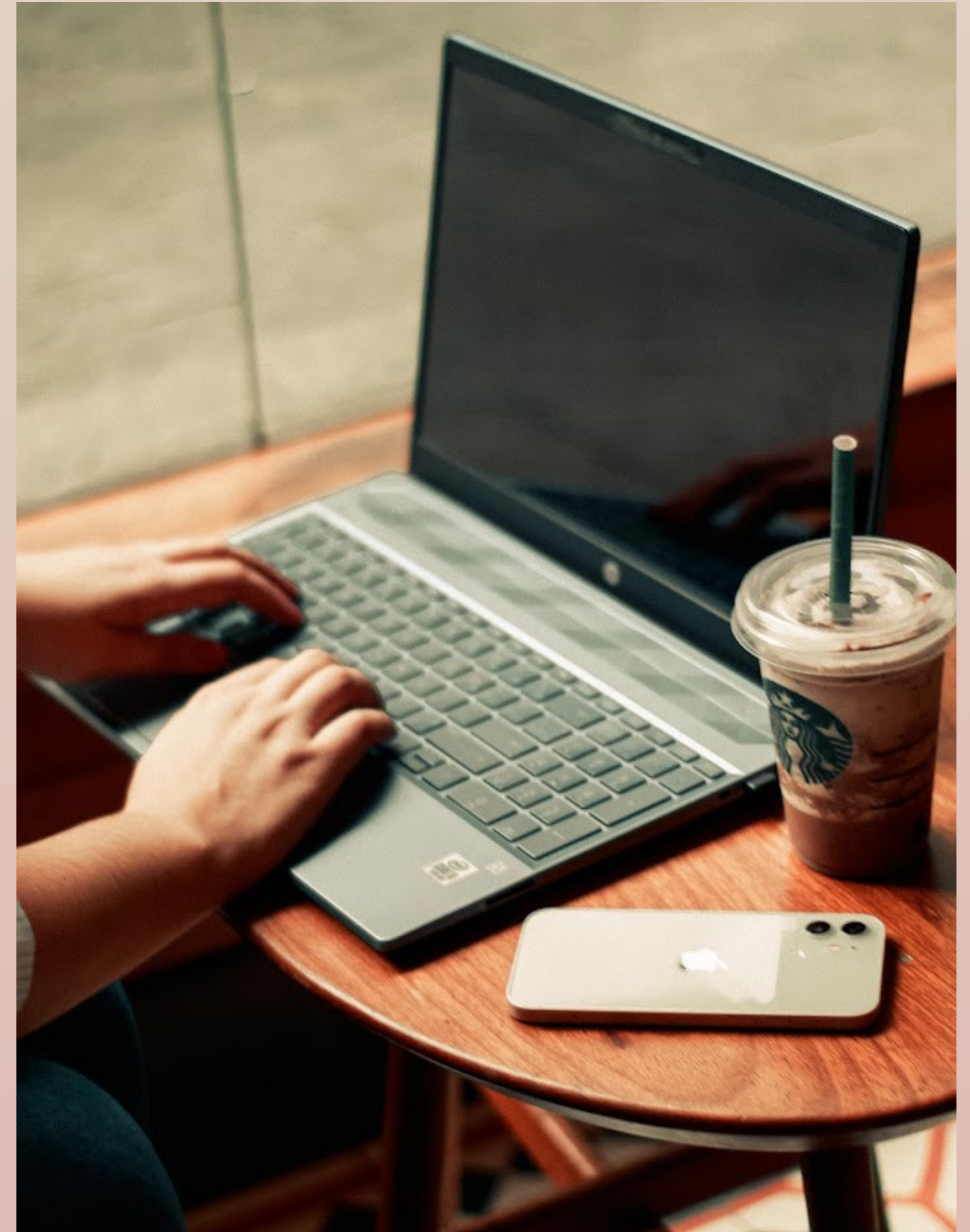
O

passo 2:

é a negociação desse pacote!

Agora que a pessoa sabe que contratar a Maravilhosa Ltda. é R\$3 mil e ela PERCEBE isso com a proposta (uso a proposta comercial do curso viu, copiem que é sucesso e economiza tempo), ela pode não ter o orçamento.

Mas tem o principal: o DESEJO.



Deixe o cliente falar

Agora que eu já estabeleci meu preço lá em cima, venho negociar pra conseguir atender esse cliente. Afinal, todos merecem um serviço de qualidade.

Mas o truque é perguntar para o cliente quanto ele tem de orçamento. Porque a gente sempre se joga lá embaixo na hora de dar preço pro nosso trabalho! E o cliente percebe que você já baixou o preço, então pode pedir para baixar mais e, numa dessas, você sai no prejuízo.

Com os R\$3 mil em mente, ele jamais vai falar R\$500. É absurdamente abaixo, e ele tem uma noção agora de quanto custa te contratar.

O preço final

Os 3 clientes que eu fechei dessa forma me passaram um orçamento em torno de R\$1.000 e R\$1.200.

Fechei explicando o que seria entregue e explicando também que as demais partes podem ser contratadas depois para aprimorar o nosso trabalho.



E se eu apresentar o mais barato?

Conheço social media que recomenda apresentar o mais barato pra pessoa sentir que pode contratar o serviço e, durante a conversa, vai gerando desejo em outros complementos.

Com certeza funciona, MAS não acho que é a melhor forma. Se você começa negociando em R\$300, dificilmente vai chegar em R\$3 mil. Não é errado, só não é tão vantajoso quanto a ancoragem. Afinal, essa técnica existe (e funciona) há anooos, eu só trouxe aqui pra nossa realidade.

Usando a ancoragem, o cliente tem a percepção de que fez um ótimo negócio e vocês dois, de fato, fazem um ótimo negócio!

Cuidados para funcionar

Tudo comunica! Então, se você quer cobrar mais caro do que cobra atualmente, precisa dar uma revisada nesses pontos:

- Proposta comercial
- Serviços entregues
- Foto da bio
- Apresentação pessoal (não precisa ser rica, precisa ser profissional) - recomendo o módulo de Imagem Profissional com a Gabi
- Identidade visual
- Firmeza, clareza e segurança ao explicar o que é entregue

E praticar até se acostumar a falar R\$3 mil como quem fala "bom dia".

Desafio da semana:

- Pronto!! Aula rápida e mais direta ao ponto que o normal só pra vocês ficarem ricos mesmo kkkkk sem enrolação!
- Criar, pelo menos, 1 ancoragem de preço nos seus serviços. E testar nas prospecções.



Opções de ancoragem:

- 3 níveis de serviço
- Desconto (por tempo limitado!)
- Parcela
- Negociar opção mais em conta

