Definir son prix

Comprendre la différence entre low ticket et high ticket

La première étape pour définir son prix est de comprendre la valeur que vous apportez aux clients.

La deuxième étape est de comprendre que vos clients doivent être capable de payer XXXX $.

La troisième étape est de savoir comment le client vous paie.

Valeur

Vous devez savoir que votre service permet un retour sur investissement pour votre client. Vous pourrez alors réfléchir sur combien vous pouvez lui apportez selon le roi(retour sur investissement) que vous lui apportez.

Il ne faut pas craindre l’argent que vous demandez sinon vous ne serez pas capable de vendredi

Si vous voulez être payer + vous devez offrir +.

Prospect

Votre prospect doit être capable de payer la somme requise pour travailler avec vous.

Mais si le problème est vraiment pénible et doit être adresser par le client il trouvera l’argent.

Type de paiement

Fixe => tel prix /mois

Performance => pourcentage sur les clients en + grâce à nous

Pourcentage => prise de part de ca

Variable => mixe des précédents

Parts de marché => prendre des parts de la société

Vous

Si vous n’êtes pas capable de demandez tel prix vous ne serez jamais payer tel prix.