

1.Kỹ thuật Pricing khi viết proposal

- . bid an toàn
 - . hourly rate : giá trên profile
 - . fixed-price (70 - 80%) => khách hàng không bao giờ đưa giá thật
- . bit nổi bật
 - . tăng 20 - 50%
 - . tạo sự chú ý của khách hàng và bỏ qua các proposal khác
- . bit không có giá
 - . hourly rate bắt đầu với 10-20\$/hour
 - . fix-price : bit theo ước tính số giờ cần thiết
 - . bid xong kèm câu " Please ignore the bid, this is just a placeholder for now"

2.Cách tăng giá

- . Giá bao nhiêu là hợp lý ?
 - . về định giá thì sẽ luôn sai cho đến khi mình đúng
 - . xem giá người ta như nào rồi mình để mức trung bình
 - . để mức giá thấp rồi tăng dần lên, đảm bảo chất lượng tương xứng

3.Kỹ thuật định giá - Split the difference

- . chia sự khác biệt ra để lấy phần giữa tiêu chuẩn của khách và mình về giá
- . khoảng giờ rảnh không để quá rộng để định vị bản thân không quá rảnh rồi
- . đảm bảo năng lực làm việc và trách nhiệm công việc với khách hàng
- . luôn là người chủ động đặt câu hỏi, không đợi khách hỏi rồi mới trả lời