GUIDA GRATUITA

Alzare la tariffa a un cliente storico: come prepararsi

Come costruire la richiesta, provare le obiezioni prima che arrivino, e i messaggi pronti da adattare

lamarketer.ai

Il problema non è il prezzo. È il momento

Con un cliente storico la difficoltà non è decidere quanto chiedere: è aprire il discorso. Più il rapporto dura, più sembra scomodo cambiare le condizioni, e più si rimanda. Intanto il lavoro cresce, e la tariffa resta quella di due anni fa.

Quello che aiuta davvero è arrivare preparata: sapere cosa dire, cosa risponderanno, e cosa sei disposta ad accettare. Tutto questo si può provare prima, senza rischiare niente.

Prima cosa: mettere insieme i fatti

PROMPT 1

Costruire il quadro di quanto è cambiato il lavoro

> Faccio [tipo di lavoro] per questo cliente da [quanto tempo], alla stessa tariffa. Ti elenco cosa facevo all'inizio e cosa faccio adesso: [elenco]. Aiutami a scrivere in modo chiaro e non polemico come è cresciuto il lavoro nel tempo.

Non è una lamentela: è la descrizione di un servizio che è cambiato. Il tono fa metà del risultato.

Questo passaggio serve a te prima che al cliente: quasi sempre ci si accorge di aver aggiunto molte più cose di quante se ne ricordassero.

Seconda cosa: provare le obiezioni prima

PROMPT 2

Sentire il no prima che arrivi davvero

> Fai finta di essere il mio cliente, che riceve questa richiesta di aumento: [incolla il testo]. Rispondimi come risponderebbe qualcuno che vuole tenere il prezzo basso ma non vuole perdermi. Dopo la mia replica, continua la conversazione restando in quel ruolo.

Fatti fare almeno tre giri di conversazione: le obiezioni vere arrivano quasi sempre alla seconda risposta, non alla prima.

PROMPT 3

Prepararsi alle risposte difficili

> Elencami le cinque obiezioni più probabili a questa richiesta di aumento, e per ognuna una risposta breve, ferma e non aggressiva.

Terza cosa: sapere il tuo limite prima di iniziare

PROMPT 4

Decidere prima, non durante la telefonata

> Aiutami a definire tre cose prima di questa conversazione: la cifra che vorrei, la cifra sotto la quale non scendo, e cosa sono disposta a togliere dal servizio se il cliente non può pagare di più.

La parte che quasi nessuno prepara

La terza colonna è la più utile: se il cliente non può alzare il budget, la risposta non è per forza no. Può essere lo stesso prezzo con meno lavoro incluso. Averlo deciso prima ti evita di improvvisare mentre sei sotto pressione.

Il messaggio, quando è il momento

PROMPT 5

Scrivere il messaggio nel tuo tono

> Scrivimi il messaggio per comunicare la nuova tariffa a un cliente con cui lavoro da anni e con cui mi trovo bene. Tono caldo ma chiaro, massimo dieci righe. Niente scuse, niente giustificazioni lunghe. Dai la data da cui vale la nuova tariffa e lascia aperta la porta a parlarne.

Fai così

- ✓ Dare una data precisa da cui vale la nuova tariffa
- ✓ Restare disponibile a parlarne, senza rimangiarti il numero

Evita

- ✗ Scusarti più di una volta nello stesso messaggio
- ✗ Aprire con una lunga premessa prima di arrivare al punto

FORMAZIONE INDIVIDUALE

23 professionisti

che ho seguito uno a uno: consulenti, liberi professionisti, titolari d'azienda e dipendenti stufi di fare tutto a mano.

5	1	30
sessioni in ogni percorso	ora per sessione, sul tuo lavoro	minuti per la prima chiamata, gratuita

Mi dici dove vuoi arrivare e ci arriviamo insieme, partendo dal tuo lavoro.

È PER TE SE

- Hai un'attività tua, sei consulente o libero professionista
- Hai un'azienda e vuoi togliere il lavoro ripetitivo
- Sei un dipendente e ti sei stufato di fare tutto a mano

NON È PER TE SE

- Cerchi qualcuno che faccia tutto al posto tuo
- Vuoi soltanto guardare: nelle sessioni lavori anche tu
- Cerchi una ricetta uguale per tutti

Quello che costruiamo insieme

	SE TI RITROVI IN QUESTO		COSTRUIAMO
01	Ogni mese rifaccio a mano il piano editoriale e il report	→	**Claude li prepara sui numeri del mese, tu controlli**
02	Ogni mattina controllo a mano scadenze, mail e messaggi	→	**Ogni mattina ti arriva il riepilogo della giornata, con le mail in bozza e i messaggi già scritti con il tuo tono, su WhatsApp o Telegram**
03	Registro i video e il montaggio mi porta via giornate intere	→	**In un'ora il video è pronto: tu dai solo l'ok, e intanto fai altro**
04	Ricopio a mano i dati da PDF e fogli di calcolo	→	**Claude li legge e ti tira fuori quello che ti serve, senza ricopiare niente a mano**
05	Per trovare un'informazione riapro decine di file e documenti	→	**La chiedi a Claude: risponde dai tuoi documenti e ti indica dove l'ha trovata**
06	Rispondo agli stessi messaggi tutti i giorni	→	**Alle domande di sempre risponde l'AI, con le tue parole e le tue informazioni**

Se ti riconosci in una di queste righe, nella chiamata partiamo da lì.

IL PASSO SUCCESSIVO

Il percorso individuale.

5 sessioni costruite intorno ai tuoi obiettivi professionali e personali.

30 minuti insieme: mi racconti dove vuoi arrivare e ti dico se posso aiutarti, anche quando la risposta è no. Se ha senso continuare, ti mando la proposta con il prezzo e decidi con calma.

Prenota la call gratuita →