

CALCULA TU PRECIO Y COMUNICA TU VALOR

De cobrar por intuición a dominar
el arte de valorar tu trabajo

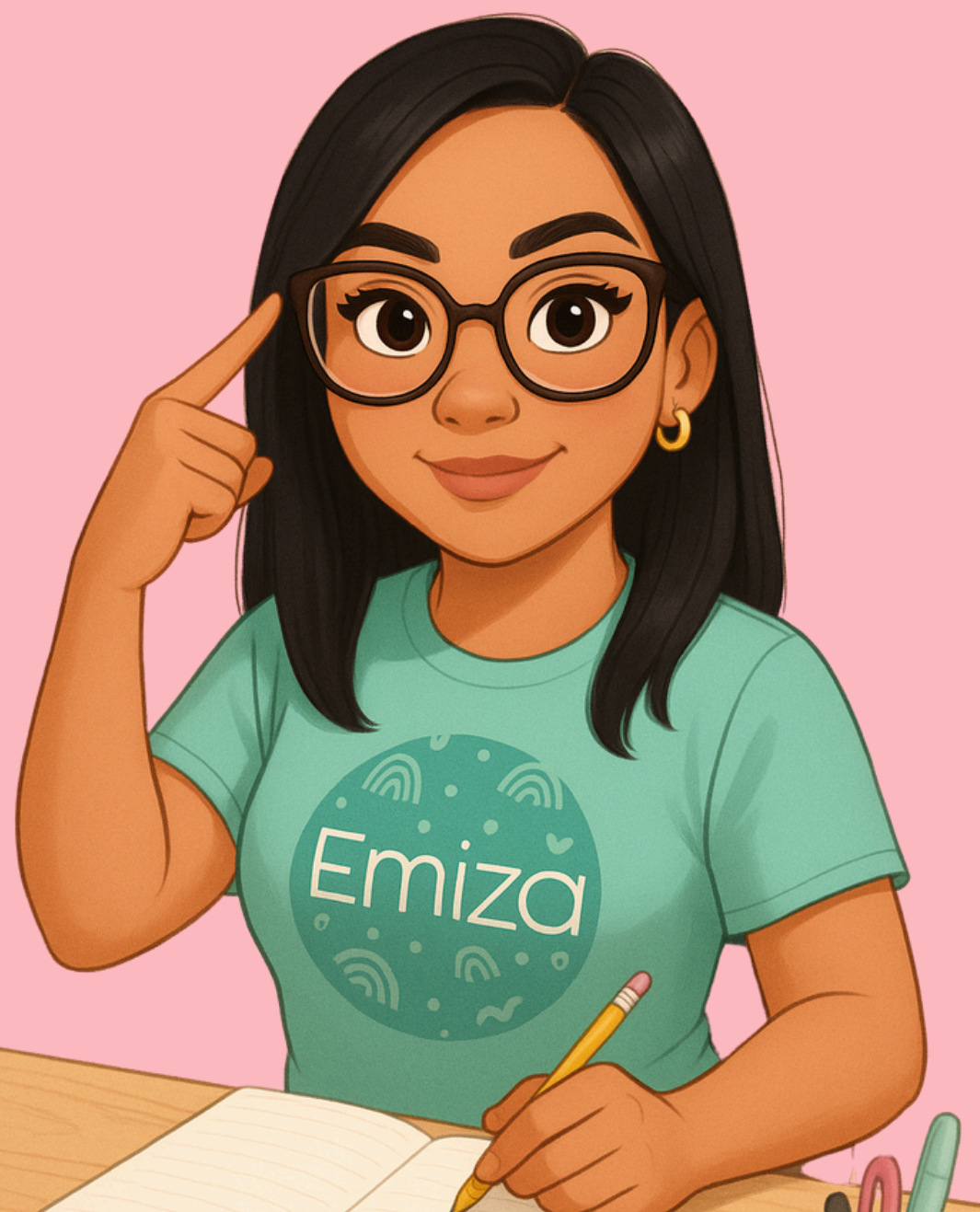
Eucaris M. Izaguirre



01

EL VALOR DE LO QUE HACES

Antes de calcular, necesitas
creértelo



EJERCICIO

TUS ÚLTIMAS 5 COMPRAS IMPORTANTES

1. ¿Qué compraste?
2. ¿Elegiste lo más barato o lo que más valor te daba?
3. ¿Qué te convenció de pagar ese precio?
4. ¿Cómo te comportaste como cliente?
5. ¿Ese comportamiento se refleja en tus clientes actuales?

Tiempo: 5 minutos



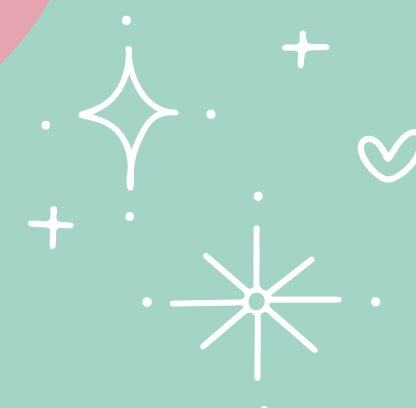


TEST RÁPIDO: ¿CUÁLES SON TUS CREENCIAS TÓXICAS?

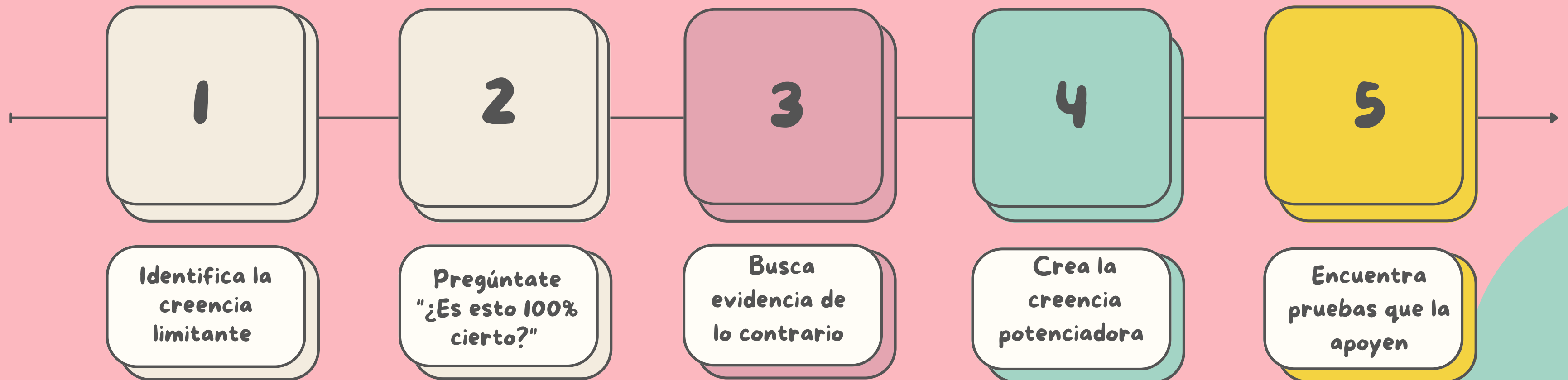
Instrucciones:

- Lee cada creencia
- Anota del 1 al 10 qué tanto la crees
- Las que tengan 7+ son tus creencias limitantes principales
- Identifica tus TOP 3 más tóxicas

Tiempo: 5 minutos



TÉCNICA DE REFRAME: DE TÓXICO A POTENCIADOR



Cambia tus creencias, cambia tu realidad



A close-up photograph of a person's hands writing in a spiral-bound notebook. The person is wearing a brown knitted sweater and has dark nail polish. They are holding a silver and black pen. The notebook is open, and the person is writing on the left page. The background is a soft-focus indoor setting.

TÉCNICA DE REFRAME: Ejercicio

Para cada una de tus TOP 3 creencias tóxicas:

1. ¿Es esto 100% verdad? (Sí/No y por qué)
2. ¿Conozco ejemplos que contradicen esta creencia?
3. ¿Cuál sería la creencia opuesta y potenciadora?
4. ¿Qué evidencia puedo encontrar que apoye la nueva creencia?
5. ¿Cómo me sentiría si realmente creyera la nueva versión?

Tomate el tiempo que necesites en casa





EJERCICIO: CALCULA TU VALOR REAL

1. ¿Cuánto has invertido en educación/herramientas? \$_____
2. ¿Cuántas horas de práctica/experiencia tienes? _____
3. ¿Qué problemas resuelves para tus clientes?
4. ¿Qué resultados generas que otros no pueden generar?
5. ¿Cuánto tiempo le ahorras a tus clientes?
6. ¿Cuánto dinero les ayudas a ganar/ahorrar?
7. ¿Qué valor emocional les das?

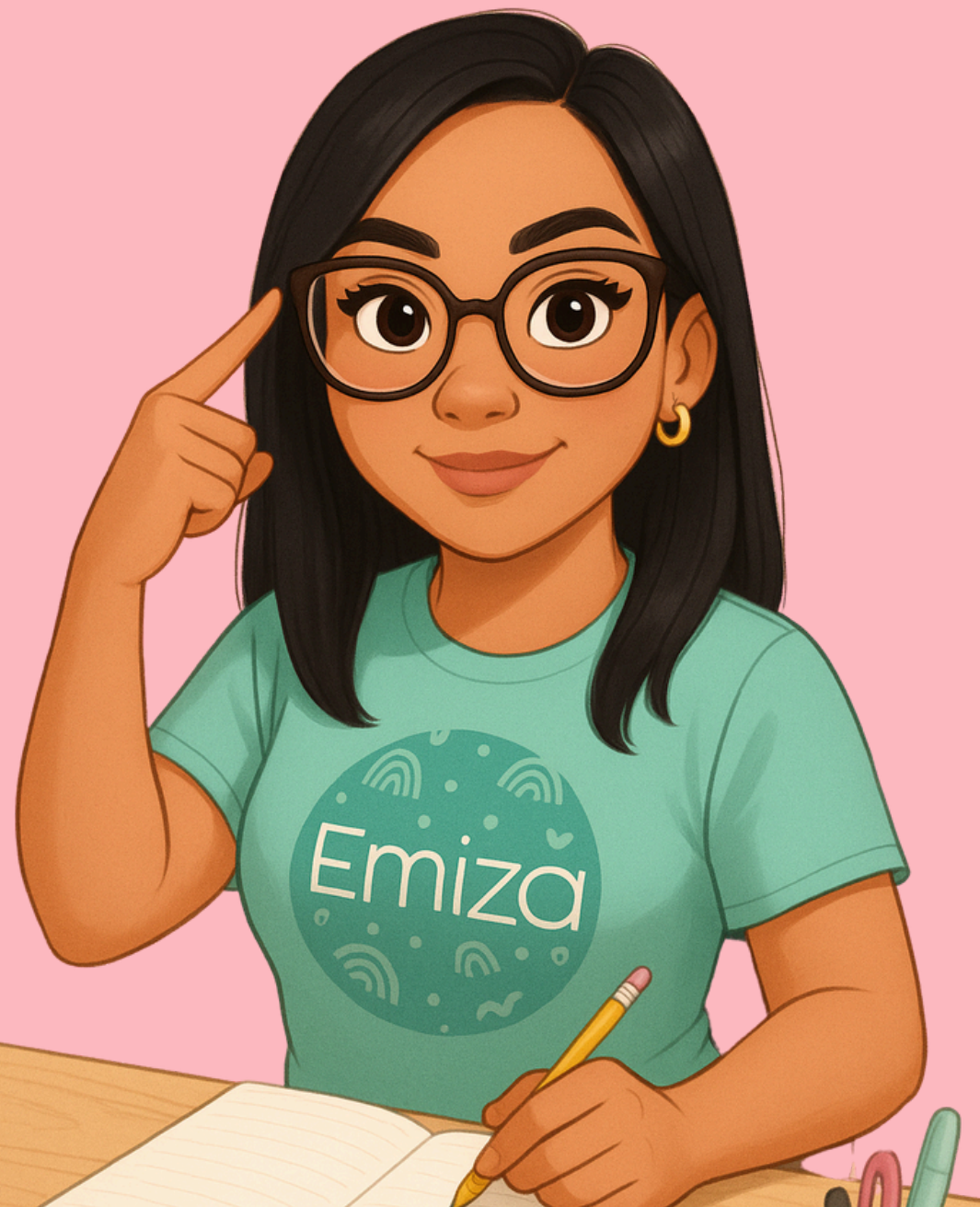
Tomate el tiempo que necesites en casa



02

COSTOS REALES, NO SUPUESTOS

Deja de adivinar, empieza a registrar





EJERCICIO: TRACKING DE GASTOS

Llena la planilla de tracking de gastos mensualmente

Llena la plantilla de costos fijos

Llena la plantilla d depreciación fija

Tomate el tiempo que necesites en casa



03

TU HORA VALE Y SE COBRA

Tu mano de obra no es un regalo



EJERCICIO: ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJAS REALMENTE?

Anota lo que hiciste ayer, hora por hora:

7:00 AM - 8:00 AM: _____

8:00 AM - 9:00 AM: _____

9:00 AM - 10:00 AM: _____

[continuar hasta completar el día]

CLASIFICA CADA HORA:

- **FACTURABLE** (trabajo directo para cliente)
- **ADMINISTRATIVA** (necesaria pero no facturable)
- **PERSONAL** (no relacionada al negocio)

Tomate el tiempo que
necesites en casa





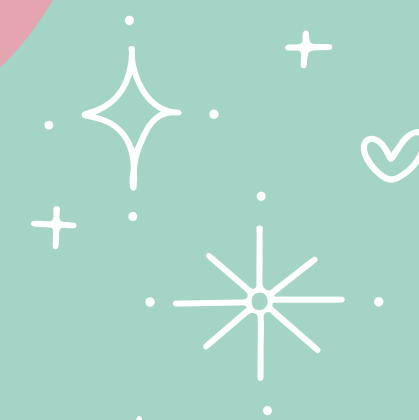
EJERCICIO: CALCULA TU VALOR HORA OBJETIVO

1. ¿Cuánto quieres ganar al mes? \$ _____
2. ¿Cuántos días trabajas al mes? _____ días
3. ¿Cuántas horas facturables por día? _____ horas
4. Total horas facturables/mes: _____ horas
5. Tu valor hora objetivo: \$ _____ ÷ _____ = \$ _____/hora

ACTUAL vs OBJETIVO:

- Valor hora actual: \$ _____/hora
- Valor hora objetivo: \$ _____/hora
- Diferencia: \$ _____/hora

Tiempo: 8 minutos





EJERCICIO: TU PUNTO DE EQUILIBRIO

NIVEL 1 - SUPERVIVENCIA (necesidades básicas):
Total gastos mínimos: \$ _____

NIVEL 2 - COMODIDAD (supervivencia + gustos):
Total con comodidades: \$ _____

NIVEL 3 - CRECIMIENTO (comodidad + inversión):
Total con crecimiento: \$ _____

CON TU VALOR HORA OBJETIVO:

- Para supervivencia necesitas vender: _____ horas
- Para comodidad necesitas vender: _____ horas
- Para crecimiento necesitas vender: _____ horas

Tiempo: 8 minutos





EJERCICIO: DEFINE TU ESTRATEGIA DE PRECIOS

Para cada servicio que ofreces:

SERVICIO 1: _____

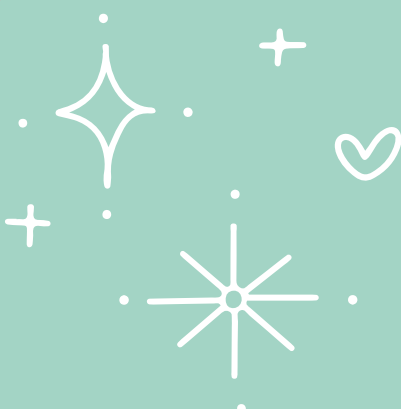
- ☐ Por hora: \$ _____/hora
- ☐ Por proyecto: \$ _____ (incluye _____ horas)
- ☐ Híbrido: \$ _____ base + \$ _____/hora extra

SERVICIO 2: _____

- ☐ Por hora: \$ _____/hora
- ☐ Por proyecto: \$ _____ (incluye _____ horas)
- ☐ Híbrido: \$ _____ base + \$ _____/hora extra

JUSTIFICACIÓN: ¿Por qué elegiste esa estrategia para cada servicio?

Tomate el tiempo que necesites en casa



04

FÓRMULAS CLARAS

No más fórmulas genéricas
ni miedo al número final

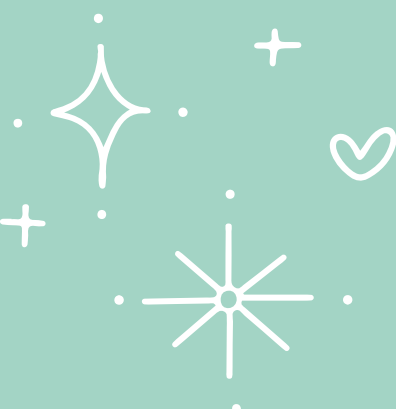




EJERCICIO: CALCULA EL PRECIO DE TU PRODUCTO PRINCIPAL

1. CAPACIDAD PRODUCTIVA TOTAL
 2. UNIDADES ESPECIFICAS PRODUCIDAS AL MES
 3. SUELDO DESEADO
 4. HORAS FACTURABLES
 5. VALOR DE TU HORA
 6. TIEMPO DE ELABORACION EN HORAS
 7. COSTOS DIRECTOS
 8. DEPRECIACION DIRECTA
 9. MANO DE OBRA
 10. COSTOS FIJOS PRORRATEADOS
 11. DEPRECIACION PRORRATEADOS
 12. GANANCIA
 13. SUBTOTAL
 14. FACTOR RIESGO
 15. FACTOR MERCADO
 16. COMISION BANCARIA
 17. IMPUESTO
- PRECIO FINAL: \$ _____

Tomate el tiempo que
necesites en casa





EJERCICIO: PLANILLA MAESTRA

Realia el mismo cálculo
usando la planilla maestra

Tomate el tiempo que
necesites en casa



05

APRENDE A COMUNICAR TU VALOR

Porque no basta con saber cuánto
cobrar... hay que saber cómo decirlo





EJERCICIO: LOS 4 NIVELES DE TU PRODUCTO PRINCIPAL

PRODUCTO/SERVICIO: _____

NIVEL 1 - FUNCIONAL:

¿Qué hace específicamente tu producto?

NIVEL 2 - ECONÓMICO:

¿Qué dinero le ahorra o le ayuda a ganar a tu cliente?

NIVEL 3 - EMOCIONAL:

¿Cómo se va a sentir cuando use tu producto?

NIVEL 4 - TRANSFORMACIONAL:

¿En quién se va a convertir gracias a tu producto?

Tomate el tiempo que necesites en casa





EJERCICIO: CREA TU HISTORIA DE ÉXITO

CLIENTE: _____ (puedes usar seudónimo)

ANTES:
¿Cuál era su situación/problema específico?

¿Cómo se sentía emocionalmente?

DURANTE:
¿Qué hiciste específicamente para ayudarlo?

DESPUÉS:
¿Qué resultados específicos obtuvo?

¿Cómo cambió su vida/negocio?

CONEXIÓN:
¿Qué pregunta harás para conectar con el prospecto?

Tomate el tiempo que necesites en casa





EJERCICIO: PREPARA TUS RESPUESTAS PERSONALIZADAS

OBJECCIÓN 1: "Está muy caro para lo que es"

TU RESPUESTA SED:

S (Sentir): _____

E (Explicar): _____

D (Demostrar): _____

OBJECCIÓN 2: "No tengo dinero ahora"

TU RESPUESTA SED:

S (Sentir): _____

E (Explicar): _____

D (Demostrar): _____

OBJECCIÓN 3: [La objeción que más te da miedo escuchar]

OBJECCIÓN: _____

TU RESPUESTA SED:

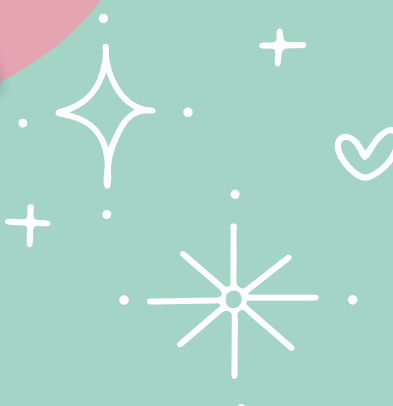
S (Sentir): _____

E (Explicar): _____

D (Demostrar): _____

PRACTÍCALAS EN VOZ ALTA

Tomate el tiempo que necesites en casa





EJERCICIO: CONSTRUYE TU MENSAJE DE VALOR ÚNICO

PASO 1:
Mi cliente ideal específico: _____

PASO 2:
Resultado específico que buscan: _____

PASO 3:
Mi método/enfoque único: _____

PASO 4:
Frustración común que evito: _____

PASO 5:
Transformación final: _____

TU UVP COMPLETO:
"Ayudo a _____ a
_____ a través de
_____ sin _____ para
que _____"

VERSIÓN CORTA (máximo 15 palabras): _____

Tomate el tiempo que necesites en casa

