

TI CONFRONTANO SUL PREZZO?

Un cliente potenziale ti scrive, ti chiede il preventivo, e poi sparisce — o torna dicendo “ho trovato chi lo fa a meno”. Ti è capitato di pensare “va bene, competerò sul prezzo”, anche se non ti torna, perché non sai più cos'altro dire.

Il problema, quasi sempre, non è il prezzo. È che il cliente non ha capito perché tu costi quello che costi.

QUELLO CHE NON VEDI

Quando un cliente non riesce a distinguerti da un altro professionista che fa “più o meno la stessa cosa”, l'unico metro che gli resta è il numero in fondo al preventivo. Non è che non ti apprezza: è che non gli hai dato altro su cui basare la scelta.

Chi invece riesce a spiegare con chiarezza per chi lavora e cosa ottiene chi lo sceglie, smette di essere confrontato sul prezzo — perché il cliente giusto capisce che sta scegliendo proprio te, non un generico “professionista del settore”.

RICONOSCI LA SITUAZIONE?

Prova a rispondere, anche solo mentalmente:

- Se ti chiedessero “perché scegliere te”, risponderesti subito o dovresti pensarci?
- Ti è mai capitato di abbassare un prezzo solo per non perdere il cliente?
- Il tuo profilo o il tuo sito dice a chi ti rivolgi, oppure parla genericamente “di tutto quello che sai fare”?

Se hai risposto sì anche a una sola, il posizionamento — cioè il posto preciso che occupi nella testa di chi potrebbe sceglierti — è ancora da mettere a fuoco.

COSA COSTA RESTARE SENZA UNA FRASE CHIARA

Ogni preventivo che mandi senza una frase che ti distingue, il cliente lo confronta solo sul numero. Alcuni li perdi per pochi euro di differenza — non perché non valesse il prezzo, ma perché non aveva altro modo per giudicare.

COSA PUOI FARE DA SUBITO, ANCHE SENZA ALTRO

Tre cose che aiutano già, prima di qualsiasi strumento:

- ✓ Scrivi chi è, in una frase, il cliente per cui lavori meglio — non “tutti”, ma un tipo preciso di persona o di problema.
- ✓ Pensa all'ultimo cliente davvero soddisfatto: cosa ha ottenuto grazie a te, in concreto?
- ✓ Prova a unire le due cose in una frase: “aiuto [chi] a ottenere [risultato], anche quando [difficoltà tipica]”.

VUOI LA TUA FRASE, GIÀ SCRITTA?

Rispondi a poche domande sul tuo lavoro e ricevi la tua frase di posizionamento pronta da usare in bio, preventivi e conversazioni.

[Trova la tua frase →](#)

Se preferisci parlarne direttamente, [prenota una call gratuita di 30 minuti](#).