

RETO 5 DÍAS · OUI NOVIAS

Día 4

Valor Percibido y Precio

Cómo cobrar lo que mereces — y el contenido que lo justifica antes de que te lo pregunten

TAREAS DEL DÍA

Completa estas tareas antes de la próxima clase. No hace falta que sean perfectas — lo importante es que las hagas.

TAREA 1 Elige 1 tipo de contenido y escribe el borrador

El precio no sube porque tú lo decides — sube porque el valor percibido sube. Y el valor percibido sube con el contenido que publicas. Esta tarea te pide que elijas uno de los 5 tipos y lo pongas en práctica con un borrador real.

1. Lee los 5 tipos de contenido que posicionan y justifican el precio:
 - Tipo a — Autoridad:** Compartes criterio y decisiones técnicas. Por qué haces lo que haces. Ej: 'Por qué no uso productos X para novias con pelo Y.'
 - Tipo b — Transformación:** El resultado emocional de la novia. No el look — cómo se sintió. Ej: 'Lo que me dijo María cuando se miró al espejo el día de su boda.'
 - Tipo c — Objeciones:** Anticipas y resuelves la objeción de precio antes de que aparezca. Ej: 'Por qué el precio de una prueba importa más de lo que crees.'
 - Tipo d — Proceso:** Explicas cómo es trabajar contigo. Cada detalle que compartes del proceso eleva el valor percibido. Ej: 'Cómo preparo cada prueba de novia antes de que llegues.'
 - Tipo e — Prueba social:** Las palabras exactas de la novia. La emoción, no el look. Ej: 'Carmen me escribió esto el día después de la boda.'
2. Elige el tipo que te resulte más natural o el que más te falte en tu perfil.
3. Escribe el borrador completo: la primera frase (el gancho), el desarrollo, el guión, las imágenes/videos que pondrás, el formato, qué grabarás, qué ya tienes y el cierre o llamada a la acción.

No publiques todavía — el objetivo de hoy es escribirlo.

Ejemplo:

Tipo b (Transformación): 'Cuando Ana se miró al espejo en la prueba, se quedó en silencio unos segundos. Luego dijo: "Por fin me veo como yo." Eso no lo hace el peinado. Lo hace saber exactamente qué tipo de novia eres y trabajar desde ahí.'

TAREA 2 Revisa cómo presentas el precio ahora mismo

La mayoría de las profesionales presentan el precio de una forma que, sin querer, lo hace parecer caro o difícil de justificar. Esta tarea te pide que seas honesta sobre cómo lo haces ahora.

1. Piensa en la última vez que una novia te preguntó el precio. Reconstruye mentalmente exactamente qué dijiste.
2. Analiza tu respuesta según estos patrones a evitar:

Patrón a: ¿Empezaste con una disculpa o justificación? ('Sé que es un poco caro, pero...')

Patrón b: ¿Justificaste desde el tiempo o el esfuerzo? ('Es que tardo X horas y uso productos de calidad...')

Patrón c: ¿Ofreciste descuento antes de que te lo pidieran?

Patrón d: ¿Diste el precio sin contexto, como un número suelto?
3. Escribe honestamente cuál de estos patrones reconoces en ti.

No hay nada malo en estos patrones — son respuestas aprendidas. El objetivo no es sentirte mal, sino ver qué tienes que cambiar.

TAREA 3 Reescribe tu respuesta de precio desde el valor

Ahora que sabes cómo presentas el precio y cómo no quieres presentarlo, vas a reescribirlo desde el valor. Una buena respuesta de precio no justifica el coste — comunica el resultado.

1. Ten en cuenta estos cambios de enfoque:

En lugar de: 'Sí, sé que es caro, pero...' → habla desde el resultado que produces.

En lugar de: 'Es que tardo X horas...' → defiende el valor de la experiencia completa.

En lugar de: 'Si quieres te hago un descuento' → nombra para quién tiene sentido tu trabajo.

En lugar de: justificar desde el coste técnico → acepta que no todas son tu clienta.
2. Escribe una respuesta nueva para cuando una novia te pregunte el precio. Debe incluir: el resultado o experiencia que produce tu trabajo, para qué tipo de novia tiene sentido contratarte, y el precio con seguridad, sin disculpas.
3. Guarda esta respuesta. La vas a necesitar.

Ejemplo:

'Mi trabajo incluye prueba completa, acompañamiento el día B y todo lo que eso implica. El precio es X€. Es la opción adecuada para novias que quieren [resultado que produces] y que saben que ese día no admite improvisar. Si quieres, me cuentas cómo es tu boda y vemos si encajamos.'

TAREA BONUS (opcional pero poderosa)

Identifica cuál de los 5 tipos de contenido más te cuesta crear y compártelo en el grupo.

1. Revisa los 5 tipos: Autoridad, Transformación, Objeciones, Proceso, Prueba Social.
2. Escribe en el grupo: '¿Cuál es el tipo de contenido que más me cuesta y por qué?'
3. Añade si puedes: ¿qué crees que te frena para crearlo? (miedo a parecer presumida, no saber cómo empezar, no tener material...)

Comparte tus respuestas en el grupo del reto · El progreso se hace en voz alta