

HUNTER

ACADEMIA



@RAFAROJAS.MX

Los 3 errores que sabotean tu precio

Pensar que vender barato te da más clientes

No estás en el negocio de vender a todos, sino al cliente correcto. Y ese cliente no busca lo más barato, busca resultados.

"Si me duele, pero lo vale, pago."

Cobrar con culpa

Si sientes que tienes que "justificar" tu precio, el problema no es tu tarifa, es tu comunicación. Defender tu valor no es arrogancia, es liderazgo.

No tener un método para fijar precios

En el Método Hunter, usamos un enfoque que une:

- Margen → ¿Cuánto ganas por cada venta?
- Percepción → ¿Qué imagen proyecta tu marca?
- Diferencial → ¿Por qué tú y no otro?

Pasos para fijar precios con seguridad

Calcula tu mínimo rentable

Incluye:

- Costos directos
- Tiempo invertido (valora tu hora)
- Margen deseado

Identifica tu diferencial real

¿Qué haces distinto que sí genera resultado para tu cliente? Eso es lo que vale.

Crea una narrativa de valor

Tu cliente no compra "horas de trabajo", compra transformación. En tu comunicación, muestra el antes y después que puedes generar.

Cambia tu narrativa de valor

Narrativa débil

- ⊗ "Incluye 4 sesiones de 1 hora + PDF + seguimiento"

Esta narrativa se enfoca en características, no en resultados. Habla de lo que das, no de lo que el cliente obtiene.

Narrativa poderosa

- ✓ "En 4 semanas, vas a tener claridad financiera total, subirás tus precios sin miedo, como ya lo han hecho mis +600 alumnos."

Esta narrativa se enfoca en la transformación, en resultados concretos y añade prueba social.



¿Y ahora qué?

Esta guía fue sólo la superficie. En el *Método Hunter*, te enseñamos a calcular precios que te den utilidad real, a comunicarlo con seguridad y a atraer al cliente que sí está dispuesto a pagar por valor.

En nuestra sesión 1 a 1:

- Veremos si hoy estás cobrando estratégicamente o por miedo
- Identificaremos cómo re-posicionar tu oferta sin perder ventas
- Evaluaremos si el *Método Hunter* es lo que necesitas para crecer con rentabilidad

Tarea para la sesión:

1. Escribe tu precio actual y calcula cuánto ganas realmente
2. Anota qué hace tu oferta única
3. Pregúntate: ¿Cómo cambia la vida de tu cliente después de trabajar contigo?

Vas a dejar de dudar... y empezar a cobrar con convicción.

[CLIC AQUÍ - LLENA EL FORMULARIO](#)