

"Tá caro."

7 respostas que não dão desconto

"Tá caro" quase nunca é sobre dinheiro. É falta de valor percebido, comparação errada ou medo de decidir sozinho. Desconto resolve o sintoma e destrói a margem.

1 "Caro comparado com o quê?"

Descubra a referência antes de defender o preço. Muitas vezes ele está comparando com algo que não entrega o mesmo resultado.

2 "Se o preço fosse igual, você fecharia com a gente?"

Isola a objeção. Se a resposta for não, o problema não é preço: é confiança, escopo ou momento. Trate o problema certo.

3 "O que precisaria acontecer para isso valer o investimento?"

Leva a conversa para o resultado. Quem fala de resultado para de discutir preço.

4 "Quanto custa não resolver isso pelos próximos 6 meses?"

Mostra o custo da inação. Venda perdida, retrabalho, cliente insatisfeito. O "caro" muda de lado.

5 "Faz sentido ajustar o escopo para caber no seu orçamento?"

Tire algo, não baixe o preço. Você protege o valor do que vende e mostra que o preço tem lógica.

6 "Quanto você gasta hoje com a solução atual, somando os problemas que ela dá?"

Compara custo total, não etiqueta. O mais barato na proposta costuma ser o mais caro no ano.

7 "O que você precisa levar para quem decide junto com você?"

Às vezes o "caro" é de outra pessoa. Arme o seu cliente com os argumentos certos para a conversa interna.

REGRA DE OURO

Nunca dê desconto sem tirar algo em troca

- **Pagamento à vista** ou prazo menor
- **Volume maior** ou contrato mais longo
- **Escopo reduzido** ou entrega mais simples
- **Indicação** de outro cliente ou depoimento