





Toma De Decisiones Antes De Fijar Precios

1. Meta de ganancias en año #1
2. Horas al mes por cliente/grupo
3. Horas disponibles al mes





Fórmula Para Fijar Precios

Meta de ganancias año #1/12 meses

$$\$50,000 / 12 = \$4166/\text{mes}$$

Horas por cliente/mes

4

Horas disponible/semana

$$40 \times 4 = 160 \text{ horas/mes} - 75\% = 40 \text{ hrs/mes}$$

de clientes mensuales

$$40 \text{ hrs} / 4\text{hrs} = 10 \text{ clientes/mes}$$



copyright

all rights reserved



Fórmula de Precios parte 2

Ganancias mensuales / # clientes mensuales

$$\text{\$4166} / 10 = \text{\$416/mensual x cliente}$$

Precio por hora **\\$104**

Cuantos meses or cliente/grupo

12 horas (3 meses)

Precio De Servicio

$$\text{\$104/hora x 12 horas} = \text{\$1,249 paquete}$$



copyright

all rights reserved



Clientes en Año #1

10 clientes / 3 meses x 4/año

= **40 clientes/año**

40 x \$1,249/paquete

= **\$49,960**



copyright

all rights reserved



Ejemplo Lista de Costos Anuales

1. Auto-respondedor (Aweber) - \$348
2. Calendario virtual (Calendly) - \$120
3. Hosting + dominio (GoDaddy) - \$75
4. Aceptar pagos (PayPal) - \$1,440
5. Identidad Visual - \$100+

= \$2,083 aprox



copyright

all rights reserved



Recuerda que
[YA] eres genial.
Sólo tienes que
comunicarlo.

- @anlleliclozada
#vendeteEDU

<http://bit.ly/genialtu>



copyright
all rights reserved



@anleliclozada
#vendeteEdu

