

GUÍA PRÁCTICA

¿Te preguntan precio? Responde con valor

Mensajes para explicar lo que vendes y continuar la conversación con claridad.

Cliente: “¿Precio?”

Tu respuesta puede hacer más que comunicar una cifra: puede explicar un beneficio, resolver una duda y facilitar el siguiente paso.

No envíes solo el precio.

Dilo con claridad, acompáñalo con información útil y haz una pregunta sencilla. No necesitas un mensaje largo ni presionar a la persona.

Dentro de esta guía

- 01 Una fórmula para responder con claridad.
- 02 Tres mensajes listos para copiar y adaptar.
- 03 Un ejemplo de conversación y otro de Marketplace.
- 04 Errores frecuentes y una hoja de práctica.

Por Alexis Colunche
Recursos prácticos para emprendedores.

01 / LA IDEA CENTRAL

El precio es una cifra. El valor necesita contexto.

El precio es lo que paga el cliente. El valor es lo que recibe: utilidad, materiales, accesorios, atención o condiciones de entrega. Menciona solo lo que realmente incluye tu producto.

TU FÓRMULA DE RESPUESTA

Producto + beneficio + confianza + precio + pregunta

No es un orden rígido: puedes comenzar por el precio. Lo importante es responderlo claramente y dar una razón concreta para considerar tu producto.

Elige uno o dos beneficios

En lugar de enumerar especificaciones, explica para qué sirven. Por ejemplo, un compartimento acolchado en una mochila ayuda a transportar una laptop con mayor protección.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

“Esta mochila cuesta S/89. Tiene un compartimento acolchado para laptop y costuras reforzadas. Incluye garantía por defectos de fabricación. ¿De cuántas pulgadas es tu laptop?”

Comprueba antes de prometer

Confirma materiales, compatibilidad, garantía y entrega. Una especificación aislada no demuestra todas las prestaciones: por ejemplo, la potencia de una licuadora no basta para afirmar que tritura hielo.

02 / COPIA Y ADAPTA

Tres respuestas listas

Sustituye los campos entre corchetes por datos reales. Borra cualquier beneficio que no corresponda.

1. BENEFICIO Y PRECIO

“Hola, gracias por escribir. [Producto] te ayuda a [beneficio principal] e incluye [garantía o detalle de confianza]. Cuesta [precio y moneda]. ¿Para qué uso lo estás buscando?”

Úsala cuando quieres conocer la necesidad del cliente sin retrasar el precio.

2. UNA OFERTA REAL

“[Producto] tiene un precio habitual de [precio real], y hasta [fecha real] está a [precio de oferta]. Incluye [detalle]. ¿Quieres que te confirme la entrega en tu zona?”

Úsala solo si el descuento y su vigencia son reales. Si el envío tiene costo, acláralo; no lo presentes como incluido.

3. DOS ALTERNATIVAS

“Tenemos dos opciones: [modelo A] cuesta [precio] e incluye [beneficio]. [Modelo B] cuesta [precio] y añade [diferencia útil]. ¿Cuál se adapta mejor a lo que necesitas?”

Presenta diferencias útiles, no todo el catálogo. Puedes orientar la elección según el uso o presupuesto que te indique.

Antes de enviar: revisa que no quede ningún campo entre corchetes.

03 / EN LA CONVERSACIÓN

De “precio” a una pregunta útil

Ejemplo ilustrativo. Adapta las prestaciones y los importes a lo que vendes.

CLIENTE

“¿Precio?”

TÚ

“Hola. Este organizador de 20 litros cuesta S/100. Te ayuda a ordenar productos pequeños y tiene material reforzado. ¿Lo necesitas para casa o para negocio?”

CLIENTE

“Para negocio.”

TÚ

“¿Qué productos quieres guardar? También tenemos una opción de mayor capacidad por S/130; puedo mostrarte las medidas de ambos para que compares.”

En Marketplace: sé directo

“Hola, sí está disponible. Cuesta S/90 e incluye [garantía real]. Entregamos en [zona]; el envío [está incluido / cuesta S/... / se cotiza según destino]. ¿En qué distrito te encuentras?”

Puedes acompañar el mensaje con una foto real o un video corto del producto. Elige la condición de envío que corresponda antes de enviarlo.

04 / EVITA ESTOS ERRORES

Responde con claridad, sin presionar

01 Ocultar el precio

Si ya te lo preguntaron, respóndelo. No obligues al cliente a dar su número o pasar por más pasos para conocerlo.

02 Enviar una descripción enorme

Selecciona uno o dos beneficios importantes. El mensaje debe ser fácil de leer.

03 Inventar ofertas o escasez

Usa descuentos, fechas y cantidades disponibles solo cuando sean verdaderos.

04 Prometer condiciones sin comprobarlas

Aclara garantía, compatibilidad, disponibilidad y costos de entrega antes de cerrar la compra.

05 Demorar y luego insistir demasiado

Responde en cuanto puedas. Respeta que el cliente no responda o decida no comprar.

06 Dejar un siguiente paso confuso

Si hace falta continuar, pregunta algo útil: uso, modelo, color o zona de entrega. Una pregunta es suficiente.

Una buena respuesta facilita la decisión. No garantiza que todas las consultas se conviertan en ventas.

05 / PONLO EN PRÁCTICA

Prepara tu respuesta

Completa estos campos en tus notas o imprime esta página. Después escribe un mensaje breve.

Producto y precio:

Beneficio principal comprobado:

Garantía o detalle de confianza:

Entrega y costo de envío:

Pregunta para continuar:

ARMA TU MENSAJE

“Hola. [Producto] cuesta [precio]. Te ayuda a [beneficio] e incluye [detalle real].
[Condición de entrega, si aplica]. ¿[Pregunta útil]?”

Revisión antes de enviar

Precio visible · Datos reales · Texto breve · Sin campos pendientes · Una pregunta útil

¿Quieres orientación para tu negocio?

Consulta las asesorías de Alexis Colunche por WhatsApp. Servicio opcional, con cotización previa.

[Consultar por WhatsApp: +51 965 134 887](#)