

Cuando el cliente fija el precio de nuestro trabajo

En el momento en el que se trabaja como autónomo o emprendedor una de las decisiones más difíciles es cuando el cliente es el que quiere fijar el precio

Cuando se trabaja como autónomo o somos emprendedores en más de una ocasión se da la circunstancia de que a la hora de realizar un trabajo el cliente es el que quiere fijar el precio. El autónomo muchas veces negocia y acepta rebajar sus tarifas, pensando que puede ganar un cliente para el futuro o simplemente porque necesita facturar más este mes.

Lo mejor es decir directamente no a este tipo de clientes. O negociarlas a la contra, es decir, solicitar un servicio que ellos nos hagan a nosotros y elegir lo que queremos pagar por dicho producto o servicio. Seguramente veremos como se indigna y nos dice que eso es imposible. Pero precisamente se trata de hacerles comprender eso, que nuestro trabajo tiene unas tarifas porque vamos a dedicar una serie de horas para que esto salga bien.

Además todo trabajo tiene unos gastos iniciales. Es fundamental que un porcentaje del proyecto se pague por anticipado, para al menos tener la tranquilidad de no perder dinero si el cliente, que no valora nuestro trabajo, decide no seguir adelante. Y esto hay que asumirlo que ocurre en algunas ocasiones.

A esto se suma un coste de oportunidad, ya que mientras estamos enredados en este trabajo, que muchas veces parece no tener fin. Es básico fijar unas condiciones iniciales en el contrato, para dejar bien claro que no puede estar cambiando de idea cada semana, lo que muchas veces obliga a rehacer el trabajo otra vez.

El coste de un proyecto lo definen diferentes cuestiones como gastos de material, horas invertidas, desplazamientos, etc. Si permitimos que sea el cliente el que fije los precios estamos rebajando lo único en lo que podemos ahorrar, el coste por hora de la mano de obra. Al final resulta que se está realizando un trabajo a un coste por hora bajísimo, más si se aumentan el número previsto inicialmente.

Porque además este tipo de clientes son los que luego tampoco suelen respetar las condiciones establecidas. Y al final esto supone un desgaste muy importante para el autónomo. El resultado no suele ser satisfactorio para ninguna de las partes. El cliente no tiene lo que quiere y el profesional acaba haciendo los cambios que le piden a regañadientes y sin estar contento con su trabajo.

La noticia Cuando el cliente fija el precio de nuestro trabajo fue publicada originalmente en Pymes y Autonomos

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Nacional Recursos humanos Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>