

12+

Вячеслав Пшеничников

ПРОДАВАЙ СВОИ УСЛУГИ ДОРОГО



Вячеслав Пшеничников
Продавай свои услуги
дорого. Как перестать ныть
и превратить разговор
с клиентом в рост чека

*<https://litres.ru/74150407>
ISBN 9785007006132*

Аннотация

Спокойствие за деньги. Для тех, кто продаёт свои услуги руками или головой. Электрик, сантехник, ремонтник, фрилансер, дизайнер, строитель, репетитор — любой, кто говорит клиенту: «Сколько стоит?».

Содержание

Спокойствие за деньги. Как перестать ныть и превратить разговор с клиентом в рост чека	5
Глава 1. Почему вы бедные, хотя умеете делать то, что нужно людям	6
Глава 2. «Подумаю». Как превратить это в предоплату	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Продавай свои
услуги дорого
Как перестать ныть и
превратить разговор с
клиентом в рост чека**

Вячеслав Пшеничников

© Вячеслав Пшеничников, 2026

ISBN 978-5-0070-0613-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Спокойствие за деньги. Как перестать ныть и превратить разговор с клиентом в рост чека

От автора

Эта книга для тех, кто продаёт свои услуги руками или головой. Электрик, сантехник, ремонтник, фрилансер, дизайнер, строитель, репетитор — любой, кто говорит клиенту: «Сколько стоит?»

Я был таким же. Боялся назвать цену. Торговался. Извинялся. Терял деньги и нервы. Потом я понял: клиенты платят не за работу. Они платят за спокойствие.

Эта книга — о том, как продавать спокойствие. Как перестать ныть и начать брать свои деньги. Без страха. Без оправданий. Без «извините».

Читайте медленно. Делайте паузы. Пробуйте техники на следующий же день.

Поехали.

Глава 1. Почему вы бедные, хотя умеете делать то, что нужно людям

Вы когда-нибудь видели миллиардера с перфоратором? Я нет.

Потому что миллиардеры не торгуются за свой труд. Даже если когда-то начинали. Они продали время и купили систему.

А вы всё ещё торгуетесь.

Скажу главную гадость, которую «гуру» не говорят вслух.

Вы бедны не потому, что работаете. Вы бедны потому, что ваша голова работает на клиента, а не на вас.

Вы думаете за него: а вдруг дорого? а вдруг уйдёт? а вдруг там, у других, дешевле?

Клиент о вас не думает. Ему нужен результат. Подешевле. Желательно сегодня. И чтобы не капало на мозги.

Вот корень вашей бедности.

Вы продаёте работу. А должны продавать спокойствие.
Универсальный диалог. Плохой вариант

Клиент: Сколько стоит [ваша услуга]? Вы: Ну, смотря какой объём, сложность, сроки... Клиент: Да стандартно всё. Сколько? Вы: Ну, примерно столько-то. Но если что-то пойдёт не так... Клиент: Дороговато. Мне другой сказал, что сделает дешевле. Вы: Ну, у него, может, качество хуже... Клиент: Подумаю. Спасибо. Клиент не вернулся.

Универсальный диалог. Рабочий вариант

Клиент: Сколько стоит [ваша услуга]? Вы: Иван, цену назыву. Но сначала скажите: вам нужна экономия сейчас или спокойствие на результат? Клиент: Ну... спокойствие. Вы: Тогда цена будет на 30% выше средней по рынку. Это дороже, чем у других. Они сделают по рынку, но через месяц, если что-то пойдёт не так, они не ответят. А я отвечу. Приеду/свяжусь, поправлю, извинюсь. Вы платите не за работу. Вы платите за то, чтобы забыть о ней. Клиент: А можно дешевле? Вы: Можно. Но тогда без срочного решения проблем. Если что — приеду через несколько дней. Выбирайте: полная цена с гарантией или скидка 10% без гарантии. Клиент: Давайте с гарантией. Когда начинаете? Разница не в словах. Разница в том, кто задаёт правила игры.

Как считать свою цену (универсальная формула)

Ваша цена = средняя по рынку + наценка за спокойствие.

Шаг 1. Узнайте рынок. Позвоните трём конкурентам. Спросите стоимость вашей услуги. Запишите среднее. Это база.

Шаг 2. Добавьте наценку за спокойствие. Клиент выбрал «спокойствие» → база × 1,3 (30% сверху). Клиент выбрал «экономию» → база × 0,9 (скидка 10%, но без гарантий).

Шаг 3. Назовите вилку. Не называйте одну цифру. Скажите: «От [сумма А] до [сумма Б] в зависимости от сценария».

Три ошибки, которые держат вас в бедности

Ошибка 1. Вы называете цену без контекста. Как правильно: сначала даёте выбор.

«Вам дёшево или надёжно?»

Ошибка 2. Вы боитесь сравнения с конкурентами. Когда клиент говорит «у других дешевле» — не оправдывайтесь. Скажите: «Да, у других дешевле. Хотите контакт? Но когда через месяц что-то пойдёт не так — вспомните этот разговор. Я буду здесь. Они — нет».

Ошибка 3. Вы не умеете молчать после цифры. Техника «скука в голосе»: назвали цену. Молчите. Считайте до десяти. Первым молчание нарушает тот, кому нужнее.

А если клиент скажет «дайте контакт конкурента»?

Ваша фраза: «Без проблем. Контакт скину. Но запомните: когда он пропадёт или сделает некачественно — я возьмусь за вашу задачу. Но уже с наценкой 50% сверх рынка. Потому что чужой косяк исправлять дороже». Если вернётся — цена +50% к рынку. Никаких скидок.

Резюме главы. Три фразы на завтра

1. «Вам экономия сейчас или спокойствие на результат?»
2. «Да, у других дешевле. Контакт дать?»
3. «Цена — [ваша цифра]». (и молчать)

Глава 2. «Подумаю». Как превратить это в предоплату

Самое мерзкое слово в лексиконе клиента — «подумаю». Оно не означает, что он будет думать. Оно означает «нет, но я боюсь сказать это прямо».

Техника «Три двери»

Ваша фраза (дословно): «Подумать — это нормально. Но давайте сразу договоримся. Есть три варианта. Первый: вы сейчас говорите «да» — цена сегодняшняя, предоплата 30%, я фиксирую дату. Второй: вы говорите «подумаю до завтра» — цена остаётся той же, но предоплата уже 50%. Потому что я отказываюсь от других заказов под вас.

Третий: вы уходите думать без предоплаты. Тогда, если вернётесь через неделю, цена будет выше на 20%. Потому что я буду дороже стоить. Выбирайте дверь. Первую, вторую или третью?» Что он выберет с вероятностью 80%: первую или вторую.

Если клиент выбрал «подумать без предоплаты»: «Ок. Записываю вас в лист ожидания. Если через неделю не вернётесь — контакт удаляю. Не обижайтесь. У меня нет времени ждать».

Резюме главы. Четыре фразы вместо «жду»

1. «Три двери: да сейчас, да с предоплатой 50% до завтра, или вернётесь через неделю дороже на 20%»
2. «Записываю в лист ожидания. Если через неделю не вернётесь — контакт удаляю»
3. «КП платное, [сумма], с зачётом в работу»
4. «Выбирайте дверь. Первую, вторую или третью?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.