

CONSIGLI PROFESSIONALI (EPISODIO N. 4): IL PREZZO EMOTIVO

Da : Les pies bavardes

Astuces de pro

LE PRIX ÉMOTIONNEL



Les Pies Bavardes



Come stabilire un prezzo equo?

Benvenuti all'episodio 4 della nostra serie di video in collaborazione con Les Pies Bavardes! Mélanie fornisce i suoi consigli amichevoli e gli elementi necessari per gestire un progetto stabile e redditizio per far crescere la vostra attività creativa.

Per ricordare i suoi video precedenti:

- Come definire il posizionamento della vostra azienda (episodio n. 1)
- Come definire l'immagine di un marchio (episodio 2)
- Come dare un prezzo alle vostre creazioni (episodio #3)

Nel suo ultimo video, Mélanie ha spiegato come calcolare un prezzo equo per le sue creazioni (episodio #3). Un argomento molto spinoso per molti designer!

Fare un semplice calcolo è alla portata di tutti. Ma sarebbe troppo facile, perché per stabilire un prezzo non bastano i numeri. La definizione di un prezzo non è solo il risultato di una sorta di realtà economica, ma anche di una realtà emotiva.

E questo aspetto emotivo è direttamente collegato al vostro rapporto con il denaro. Questo è il problema... Perché è proprio questo aspetto emotivo che impedisce di dare il giusto prezzo alle proprie creazioni. Ed è anche questo bagaglio emotivo a farvi pensare che le vostre creazioni siano troppo costose.

Il bagaglio emotivo legato al prezzo delle vostre creazioni proviene da diverse fonti:

- l'ambiente: l'educazione ricevuta, il peso della vita... possono influenzarvi.
- e soprattutto l'autostima: paura di essere criticati, paura di essere giudicati, non potersi permettere prezzi elevati, pensare che il proprio lavoro non valga molto...

La definizione di un prezzo equo può avere un impatto su di voi, sulle vostre emozioni e farvi sentire a disagio. Per fissare un buon prezzo, dovete liberarvi di questo bagaglio emotivo lavorando su voi stessi e superando le vostre convinzioni limitanti. L'obiettivo da tenere presente è la redditività e la sostenibilità dell'azienda. Se i vostri prezzi sono troppo bassi, la vostra attività potrebbe fallire. Facile a dirsi, vero? Ma non è impossibile da fare! La soluzione? Eliminate il senso di colpa di vendere al prezzo giusto. Per farlo, dovete imparare a mettere da parte il vostro bagaglio emotivo e a rafforzare la vostra autostima!

Inoltre, questo bagaglio emotivo ci fa fare le montagne dai mulini: infatti, per le classi medie e alte che acquistano creazioni artigianali, il prezzo non è il principale criterio di acquisto. Si colloca solo al 3° posto per le classi medie e al 5° posto per le classi alte (secondo uno studio condotto da Pies Bavardes nel 2020). Quindi, sdrammatizziamo!

Ecco fatto, sapete tutto sul prezzo emozionale. Ci vediamo in una nuova puntata di Pies Bavardes. A presto!

