

# Clientul spune ca este prea scump

## Context

Obiecție pe preț — apare cel mai des la clientele care compară cu antrenamente gratuite din YouTube sau cu sala fizică din cartier.

## Răspuns recomandat

„Înțeleg, prețul este o investiție serioasă. Hai să comparăm: o lună la noi costă cât 2-3 ședințe la antrenor personal, dar primești 12+ antrenamente, plan de alimentație și suport zilnic. Dacă bugetul este limitat acum, avem tariful trimestrial cu economie de 15% sau opțiunea de plată în rate.”

## Pași suplimentari

1. **Întreabă** care este bugetul ei lunar pentru sănătate
2. **Propune** tariful potrivit (lunar sau cu plata în rate)
3. **Oferă** o ședință de probă gratuită dacă încă ezită
4. **Nu insista** dacă spune clar „nu” — trimite materiale despre programul de recomandare pentru viitor

## Ce să NU faci

- nu reduce prețul fără autorizare
  - nu compara direct cu concurenții
  - nu pune presiune cu „doar azi”
-

Revision #1

Created 30 April 2026 11:00:31 by David

Updated 30 April 2026 11:00:31 by David