

## «Дорого» — чек-лист на 8 ходов

Что НЕ работает и что говорить вместо этого. Выжимка из статьи на одну страницу — распечатай и держи перед глазами на звонках.

- ✗ «Нет, это не дорого, у нас рыночная цена»
- ✓ **«Понял. Дорого относительно бюджета, конкурента или ожидаемого результата?»**  
Сначала диагностика — потом ответ. Одно слово, 3 разных смысла.
- ✗ «Зато у нас лучше качество»
- ✓ **«Давайте сравним по одинаковому составу: что входит у нас и у них»**  
Часто базовая цена ниже, а внедрение/поддержка/обучение — отдельно.
- ✗ Сразу падать в скидку: «давайте -15%»
- ✓ **«Скидку по факту запроса не закладываю. Если меняется объём, срок или формат оплаты — пересчитаем»**  
Скидка на первой минуте = клиент понимает, что цена была с запасом.
- ✗ Молча отправить КП и ждать
- ✓ **«Подготовлю короткое обоснование для вашего руководителя: эффект, риски, варианты по бюджету»**  
Часто «дорого» = «мне надо это защитить наверху». Помогите.
- ✗ «Если возьмёте сейчас — успеете к дедлайну»
- ✓ **«Если оставить как есть ещё на полгода — сколько это будет стоить компании?»**  
Цена бездействия — самый честный аргумент.
- ✗ Перечислить все преимущества подряд
- ✓ **«Разложу цену по блокам — что входит и сколько стоит каждый кусок»**  
Тяжёлая сумма = непрозрачный ценник. Прозрачность снимает напряжение.
- ✗ «Покупайте сразу полный пакет, так выгоднее»
- ✓ **«Начнём с пилота на ограниченный объём — вы увидите как работает, потом решите»**  
Снижаешь риск клиента, не обесценивая основной продукт.
- ✗ «А почему дорого? У всех так»
- ✓ **«Если сумму ниже на 20–30%, вы готовы двигаться дальше? Если да — вопрос в бюджете. Если нет — копаем глубже»**  
Один вопрос — и сразу понятно, реальное это возражение или вежливый отказ.



Полная статья на блоге:

[vozrazheniesnyato.pf/blog/rabota-s-vozrazheniyami/dorogo-15-rabochih-otvetov](https://vozrazheniesnyato.pf/blog/rabota-s-vozrazheniyami/dorogo-15-rabochih-otvetov)

Отсканируйте QR-код или откройте ссылку на смартфоне

## Отработай «Дорого» с AI-клиентом, который реально торгуется

AI спорит как настоящий клиент. Голосом. После звонка — разбор по 5 критериям с конкретными рекомендациями. Бесплатный тариф: 150 сценариев, без ограничений по времени.

### Связанные сценарии в тренажёре:

- Возражение «Дорого» — базовый уровень
- Возражение «Дорого» — продвинутый
- Возражение «Дорого» — для опытных



**Зарегистрируйся за 30 секунд:**

[lk.vozrazheniesnyato.rf/register](https://lk.vozrazheniesnyato.rf/register)

Бесплатный тариф: 150 сценариев,  
без ограничений по времени. Без карты.