

GUÍA GRATIS 

CÓMO COBRAR LO QUE VALES

La guía corta que me hubiera ahorrado años de trabajar de más y ganar de menos. — Jose, Clean Detailing

1 Primero, la mentalidad 🧠

El error que mata a la mayoría de detailers no es técnico: es cobrar barato "para no perder al cliente".

Es al revés. Cuando cobras barato atraes al cliente que NO valora tu trabajo, te regatea y te exige más. El que paga bien casi siempre es el más fácil de atender y el que regresa.

No bajes el precio. Sube el valor que sabes explicar.

2 Precios por tamaño 💰

Cobrar "lo que salga" te hace ver inseguro. Ten una tabla por tamaño y dila con seguridad. Base para arrancar (ajústala a tu plaza):

Lavado de asientos Cualquier tamaño	desde \$800
Interior profunda Carro chico	\$1,500
Interior profunda Sedán	\$1,800
Interior profunda SUV / Crossover	\$2,000
Interior profunda Pickup doble cabina	\$2,400–2,500

La tabla te quita la duda y le quita al cliente el "¿cuánto me dejas?". El precio ya está, punto.

3 Cuando te regatean 💬

"Está muy caro" casi nunca es "no tengo dinero".

Es "todavía no veo el valor". Tu trabajo es

mostrarlo, no bajarlo:

CLIENTE

"Está muy caro, ¿no me lo dejas más barato?"

TÚ

"Te entiendo. Yo desmonto, trabajo la fibra a fondo y te queda bien por meses — no es una lavadita que en una semana vuelve a estar igual. Pagas una vez bien hecho, no tres a medias."

El que entiende eso, paga. El que solo busca lo más barato no era tu cliente — y está bien dejarlo ir.

4 3 errores que te bajan el ingreso ⚠️

- **Dar precio sin saber tamaño/estado.**
Pregunta primero, cotiza después.
- **Regalar extras** (motor, faros, desmanchados). Eso es trabajo, va aparte.
- **No cobrar anticipo.** Amarra la cita y filtra al que no iba en serio.

5 El detalle que te recomienda ✨

El cliente no sabe explicar por qué un trabajo se siente "de 10", pero lo siente: la cajuela, los marcos de puerta, las rejillas, ese rincón que nadie limpia. Ahí se gana la recomendación que te trae al siguiente cliente sin gastar en publicidad.

Esto es solo el principio. Si quieres llevar tu detailing a nivel negocio — cobrar bien siempre, más clientes, trabajar mejor —

TE ESPERO EN EL CLEAN DETAILING CLUB

Una comunidad de detailers que se ayudan. Hay grupo gratis para empezar.

Entrar al Club gratis 