



— Simone Lucena
Jornada ISL

Guia Rápido

FRASES PRONTAS

para responder clientes
que pedem desconto

Quando o cliente pede desconto, você não precisa perder a venda nem desvalorizar o seu serviço.

A chave é responder com firmeza, clareza e sempre reforçar o valor do que você oferece.

Como responder na prática

1. Esteticista

✗ Errado: “Posso tirar um pouco pra fechar.”

✓ Certo: “Esse valor garante o uso dos melhores produtos e um resultado duradouro. É um investimento na sua pele.”

2. Manicure/Designer de unhas

✗ Errado: “Tá bom, faço mais barato.”

✓ Certo: “Esse valor já inclui o cuidado com a saúde da sua unha e a durabilidade do resultado.”

3. Consultora de imagem

✗ Errado: “Podemos ajustar o preço.”

✓ Certo: “Esse valor já inclui análise personalizada e acompanhamento. Assim você tem um resultado sob medida.”

4. Organizadora profissional

✗ Errado: “Se quiser, posso cobrar só metade.”

✓ Certo: “Esse valor cobre todo o processo de transformar seu espaço em um ambiente funcional, o que vai economizar seu tempo no dia a dia.”

5. Confeiteira

✗ Errado: “Dou desconto nesse bolo.”

✓ Certo: “Esse valor inclui ingredientes de qualidade e acabamento personalizado, garantindo que seu evento seja inesquecível.”

Dica rápida

Quando responder, sempre destaque:

- Qualidade (materiais, produtos, técnica)
- Personalização (cada cliente é único)
- Benefício real (durabilidade, economia de tempo, resultado diferenciado)

Assim, você mostra profissionalismo, mantém o cliente interessado e reforça porque o seu preço é justo.

Não é sobre dar desconto, é sobre mostrar porque o seu preço é justo.



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)