

\*\*\*

## **Как повышать цену. Приложение 2**

Многие копирайтеры как огня боятся повышения цены. Их бросает в дрожь при мысли о том, что пришла пора повысить цену.

Между тем, повышение цены ваших услуг совершенно естественный, скажу больше, безальтернативный процесс. Иначе и быть не может.

Ну посудите сами. Вы постоянно набираетесь опыта, ваша квалификация непрерывно растет. Ваши тексты становятся лучше с каждым днём. Ну как тут не повысить на них цену?

Причём, это только с одной стороны. С другой стороны, копирайтер - очень востребованная профессия. Копирайтеров становится всё больше и больше. Приходят новички. Зелёные, неопытные, малограмотные, неотесанные, неискушенные. вспомните - вы сами были такими - писали свои первые тексты по 5 руб. за килознак. Но сейчас вы - на коне: у вас опыт (десяток статей), квалификация (бесплатный курс), портфолио (пять работ), заказчики (скоро будет второй) - всё на вашей стороне.

Вы просто должны немедленно повысить цены. Но не рубите с плеча. Будьте осторожны, здесь можно потерять заказчиков.

Несколько маркетинговых советов.

### **1. Для новых заказчиков**

Не начинайте с экспериментов на существующих постоянных заказчиках. Не рискуйте. Измените оффер для новых заказчиков. И отследить реакцию рынка.

### **2. Только одну позицию**

Не пересматривайте весь ценник сразу. Выберите одну позицию. Самую важную для Вас. Самую перспективную, с точки зрения реализации вашего потенциала. Может быть, у вас это будет новая позиция. Например, наполнение контентом блога или продающей страницы в социальной сети.

### **3. Имейте в виду волатильность**

Учитывайте волатильность рынка. Будьте осторожны.

Повысьте цену на 10%. Посмотрите реакцию рынка. Если количество заказов упало на 5%, всё в порядке. Ваш доход вырос на 5%. А затраченные усилия снизились на 5%. Можете повышать дальше.

А вот если при повышении цены на 10% количество заказов упало на 20%, есть повод задуматься. Может быть, отыграть назад.

Действуйте решительно, но осторожно. Помните - вы очень недооцененный копирайтер.