

COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

ING. ANGELA ZA VALETA VILLATORO

**MAPA CONCEPTUAL: Métodos para la determinación del
precio.**

PRESENTA EL ALUMNO:

Nancy Vianeth Pérez Santizo

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

Noveno Cuatrimestre “B” Contaduría

Frontera Comalapa, Chiapas

03 de Julio del 2020

Métodos para la determinación del precio

Precio

Cantidad de dinero que requiere para adquirir un producto

Componentes para determinar el precio real de un producto

Factores que incluyen en la determinación de precios

Metodologías para establecer los precios

Bien o servicio en sí mismo

Servicios complementarios

Garantía

Transporte

Mantenimiento

Satisfactores de deseos que ofrece el producto

Beneficios

Valores agregados

Demanda estimada

Determina el precio esperado

Las reacciones de las competencias

Guerra de precios

Elementos de la mezcla de competencia

Costos fijos, variables, marginales

Debe considerar los todos los métodos

Seleccionar el precio final

Seleccionar el objetivo de la fijación

supervivencia

Maximización de utilidades

Crecimiento en la participación

Determinar la demanda

Muestra la cantidad de compra

Estimaciones de los costos

Límite inferior

Analizar los costos, precios y oferta de los competidores

Compara las ofertas

Escoger un método de fijación de precios

SON

Fijación de precios mediante márgenes

Fijación de precios por rendimiento objetivo

Fijación de precios por el precio vigente en el mercado

Fijación de precios basadas en las condiciones de mercado

Fijación de precios por contribución de costos variables o marginales

Fijación de precios sobre bases psicológicas

Precios negociados

Estrategias de descremar el mercado

Estrategias de penetración