



Mi Universidad

Nombre del alumno: Valeria Carolina Torres Kanter

Nombre del profesor: Lic. Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Mercadotecnia

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 11 de Febrero de 2022

Estrategias de Formulación de Precios

Estrategias Diferenciales

Suponen

Discriminación de precios

De precios fijos o variables

Descuentos por cantidad. Precios no lineales

Descuento por pronto pago

Descuentos aleatorios (ofertas)

Descuentos periódicos (rebajas o baratas)

Descuentos en segundo mercado

Precios de profesionistas

Precios éticos

Estrategias Competitivas

Tratan de

Aprovechar las situaciones competitivas

Estableciendo

Precios

Según

Ventajas con las que dispongan

Estrategias de Precios Psicológicos

Modo en que el mercado los percibe

Precio habitual

Even price

Odd price

Valor recibido

Precio de referencia

Precio de prestigio

Precio menor

Asignado por el consumidor

Comparar el precio

Redondeado hacia arriba

Impar (99.9)

Precios anteriores o de la tienda

Factor importante

El precio más bajo