



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
 - Precio de prestigio
 - Redondeado hacia arriba
- Odd price
 - Precio menor
 - Impar (99.9)
- Valor recibido
 - Asignado por el consumidor
- Precio de referencia
 - Comparar el precio
 - Precios anteriores o de la tienda
 - Factor importante
 - El precio más bajo