

Nombre de alumno: Judith Calvo Díaz

Nombre del profesor: Gerardo Garduño Ortega

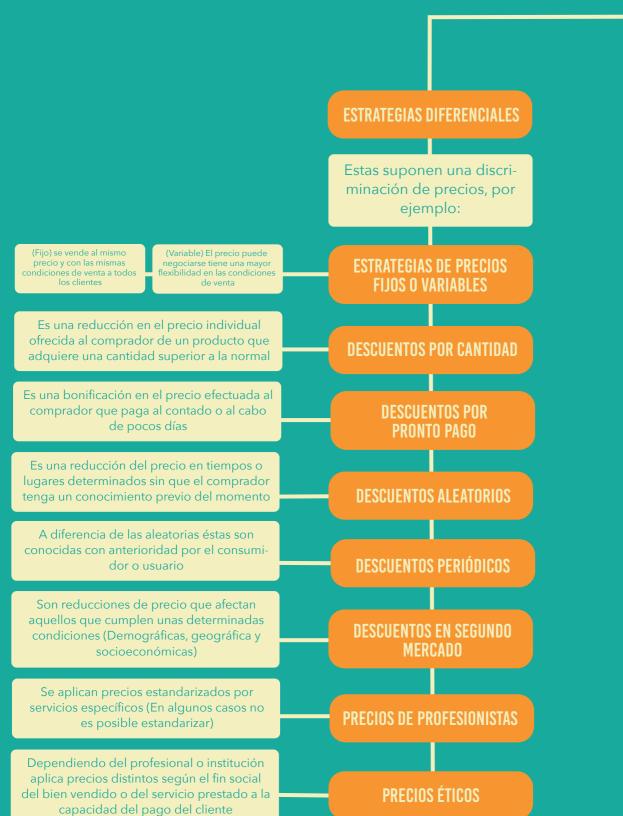
Nombre del trabajo: Mapa conceptual; Estrategias de formulación de precios

Materia: Mercadotecnia

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: A

ESTRATEGIAS DE FORMULACIÓN DE PRECIOS



ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Los precios se fijan tratando de aprovechar las situaciones competitivas posibles Estableciendo precios iguales, superiores o inferiores son los del sector Según las ventajas tecnológicas, de costos, de producción o de distribución que se disponga

ESTRATEGIAS DE PRECIOS PSICOLÓGICOS

Esto se fundamentan en el modo en el que el mercado percibe la cuantía de los precios

y en la asociación que el consumidor hace de los mismos con las características o atributos del producto

Precios psicológicos:

Habitual

Prestigio

Redondeado

Impar

Según valor percibido

Referencia