

Nombre de alumno:

Xóchitl Elena Vázquez Flores

Nombre del profesor:

Prof. Gerardo Garduño Ortega

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual “Estrategias de fijación de precios”

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5to.

Cuatrimestre

Grupo: LCF26SDC0120-B

ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

CONCEPTO DE PRECIO

Se considera como el punto en el que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor.

Marco legal

Condicionantes

Mercado y competencia

Objetivos de la empresa
utilidades
participación de mercado
recuperación de inversiones

MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

BASADOS EN EL COSTO
Método del costo más margen
Método del precio objetivo

BASADOS EN LA COMPETENCIA
La referencia es la actuación de la competencia más que los costos.

BASADOS EN EL MERCADO O LA DEMANDA
Se considera la psicología del comprador o teniendo en cuenta la elasticidad de la demanda de los distintos segmentos del mercado

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Estrategias diferenciales
Precios fijos o variables, descuentos por cantidad, descuentos por pronto pago, aplazamiento de pago, descuentos aleatorios, descuentos periódicos, descuentos en segundo mercado, precios de profesionistas, precios éticos.

Estrategias competitivas
Precios similares a la competencia, precios por encima de la competencia, precios descontados, venta a pérdida, licitaciones y consumos.

Estrategias de precios psicológicos
Precio acostumbrado o habitual, precio par o impar, precio alto de prestigio, precio según valor percibido, precio de referencia

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Consiste en calcular la cantidad de producto que ha de venderse a un determinado precio para cubrir la totalidad de los costos fijos y variables incurridos en la fabricación y venta del producto.

Puede utilizarse también para determinar el precio que debería fijarse para alcanzar los objetivos de venta y rentabilidad previstos.

BIBLIOGRAFIA

Santesmases Mestre, M. (2015). *Fundamentos de mercadotecnia*. Grupo Editorial Patria. <https://elibro.net/es/ereader/uvm/34913?page=102>