



**Nombre de alumno: yazmin Alejandra
Vázquez lopez**

Nombre del profesor: Gerardo garduño

Nombre del trabajo:

Materia: mercadotecnia

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5 cuatrimestre

Grupo: "B"

Estrategias de formulación de los precios

Tipos de estrategias de fijación de precios

Precio de lanzamiento
estrategias psicológicas de precios

Precios de líneas de producto.
Precio de productos opcionales.
Estrategia de precio cautivo

La estrategia de precios

Es la técnica y el conjunto de actividades enfocadas en determinar los precios

Para así asignar a los productos y servicios de un negocio.

Que es la fijación de precios

Es el resultado de un número de cálculos, trabajos de investigación, entendimiento del mercado y de los consumidores.

La administración de la empresa debe considerar todo posible factor antes de asignar el precio a un producto

Que es una estrategia de precios

Para empezar hay que saber que es una estrategia de precios es el primer paso en todo negocio.

Si quieres conseguir tus objetivos de negocio empieza a pensar de forma estratégica.