



Nombre de alumno: Cesar Robles

**Nombre del profesor: Gerardo
Garduño**

**Nombre del trabajo: SUPER NOTA
Materia: acción promocional**

Grado: 6

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas, 27 de julio del 2022.

ESTRATEGIAS DE PRECIO



ESTRATEGIAS DIFERENCIALES

SUPONEN UNA DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS. SE APLICA UN PRECIO DISTINTO EN FUNCIONES DE LA CAPACIDAD ECONOMICA CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS Y SENSIBILIDAD AL PRECIO



ESTRATEGIA DE PRECIOS FIJOS O VARIABLES

UN PRECIO FIJO SUPONE QUE EL PRODUCTO SE VENDE AL MISMO PRECIO Y CON LAS MISMAS CONDICIONES DE VENTA A TODOS LOS CLIENTES
CONDICIONES: PRECIO HABITUAL, FORMA Y PLAZO DE PAGO Y DESCUENTOS A APLICAR.

- OTRAS ESTRATEGIAS:
- DESCUENTO POR PRONTO PAGO
 - PRECIO VARIABLE
 - DESCUENTO POR CANTIDAD
 - DESCUENTOS ALEATORIOS (OFERTAS)
 - DESCUENTOS PERIODICOS (REBAJAS O BARATAS)

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

PRECIOS SE SE FIJAN TRTANDO DE APROVECHAR LAS SITUACIONES COMPETITIVAS POSIBLES . LAS EMPRESAS DOMINANTES PUEDEN EJERCER SU LIDERAZGO, MIENTRAS QUE LAS MÁS DEBILES TENDRAN QUE ACTUAR DE SEGUIDORAS

ESTRATEGIAS DE PRECIOS BAJOS

- PRODUCTO DE INFERIOR CALIDAD O UNA MENOR PRESENTACIÓN DE SERVICIOS COMPLEMENTARIO.
- UN CASO EXTREMO DE PRECIOS BAJOS LO CONSTITUYE LA VENTA A PERDIDA

ESTRATEGIAS DE PRECIOS PSICOLOGICOS

MODO EN QUE EL MERCADO PERCIBE LA CUANTÍA DE LOS PRECIOS Y EN LA ASOCIACIÓN QUE EL CONSUMIDOR HACE DE LOS MISMOS CON LAS CARACTERISCAS O ATRIBUTOS DEL PRODUCTO

UN PRECIO REDONDEADO ; GENERALMENTE POR ARRIBA DE LA IMPRECIÓN DE QUE SE TRATE DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE CATEGORIA SUPERIOR

PRECIO IMPAR: COMO SERIA 99.9 O 99.5 EN VES DE 100

