

PRICING BÁSICO

Lo que todo pequeño empresario debe saber de fijación de precios

- 01) Bajar precios, no significa que incrementa ventas ni aumenta beneficios necesariamente.
- 02) Un PEQUEÑO incremento en los precios puede AUMENTAR significativamente sus beneficios.
- 03) En los GASTOS de la empresa, debe calcular su remuneración por sus horas de trabajo a nivel de mercado; caso contrario comienzan los SUBSIDIOS encubiertos.
- 04) Es más conveniente destacar ATRIBUTOS de un producto/servicio que su PRECIO
- 05) En general son más RENTABLES las segundas y terceras MARCAS que las de primer NIVEL
- 06) Nunca niegue un precio por fono, informe al consumidor de la unidad con menor cantidad de atributos (se supone el más económico) o el de mayor cantidad de atributos para diferenciarse de la competencia.
- 07) Siempre SUBSIDIE un producto (aun por debajo del costo) si utiliza promociones de precio en su comunicación
- 08) No negocie PRECIOS, negocie ATRIBUTOS (en una línea de productos NO todos tienen iguales atributos)
- 09) Jamás se involucre en una guerra de precios (pierden todos), mas vale en una de ATRIBUTOS.
- 10) Un precio INCORRECTO hace perder consumidores y/o daña el nivel de RENTABILIDAD.