

FUNDACIÓN DE ALTOS ESTUDIOS EN CIENCIAS COMERCIALES



CLASE 10

- Carrera: COMERCIALIZACIÓN
- Asignatura: POLÍTICA DE PRECIOS
- Cátedra: PROFESOR ARTURO FERNÁNDEZ

BUNDLE

Concepto: Es la presentación de dos o mas productos / servicios con una sensible disminución de precio respecto al valor individual, con el objetivos de aumentar el beneficio

Ejemplos:

Gastronomía: Menú fijo vs. a la carta

Bancos: Cta. Cte./caja de ahorro/tarjetas vs. Servicios Individuales

Turismo: Aéreo/ Hospedaje/Espectáculos vs. Servicios Individuales

Supermercadismo: Coca/Fernet vs. Productos Individuales

Tipología:

Bundle Puro: No admite la venta individual

Bundle Mixto: Admite la venta individual y en paquete.

Fuentes de información:

Encuestas de consumidores: pesos

Análisis de valor percibido: valor

Evaluación de expertos: estimación

A) ENCUESTA DE PRECIO MAXIMOS INDIVIDUALES Y BUNDLES * COSTO CERO

CONSUMIDOR	QUESO	VINO	BUNDLE
1	\$ 60,00	\$ 10,00	\$ 70,00
2	\$ 20,00	\$ 50,00	\$ 70,00
3	\$ 50,00	\$ 40,00	\$ 90,00
4	\$ 30,00	\$ 25,00	\$ 55,00
5	\$ 24,00	\$ 18,00	\$ 42,00

B) EVALUACION DE PRECIOS INDIVIDUALES MAXIMOS - QUESO \$ 50 VINO \$ 40

CONSUMIDOR	QUESO	VINO
1	\$ 50,00	NO
2	NO	\$ 40,00
3	\$ 50,00	\$ 40,00
4	NO	NO
5	NO	NO
E	\$ 100,00	\$ 80,00

\$180 MAXIMO BENEFICIO

C) EVALUACION DE BUNDLE PURO-QUESO+VINO=\$ 55.-Descuento \$ 35-38%

CONSUMIDOR	BUNDLE A	COMPRA	INGRESO
1	\$ 70,00	SI	\$ 55,00
2	\$ 70,00	SI	\$ 55,00
3	\$ 90,00	SI	\$ 55,00
4	\$ 55,00	SI	\$ 55,00
5	\$ 42,00	NO	-
E			\$220 MAXIMO BENEFICIO

B) COMPRACION INDIVIDUAL VS BUNDLE PURO

CONSUMIDOR	INDIVIDUAL	BUNDLE PURO	DIFERENCIAL
1	\$50 Queso	\$ 55,00	\$ 5,00
2	\$40 Vino	\$ 55,00	\$ 15,00
3	\$90 Ambos	\$ 55,00	(-\$35,00)
4	NO	\$ 55,00	\$ 55,00
5	NO	NO	NO
E	\$ 180,00	\$ 220,00	\$ 40,00
			\$ 40.- 22%

E) BUNDLE MIXTO -QUESO= \$24.- VINO= \$40.- -Q + V = \$55.- Descuento \$9 - 14%

CONSUMIDOR	QUESO	VINO	BUNDLE	INGRESO
1	NO	NO	SI	\$ 55,00
2	NO	NO	SI	\$ 55,00
3	NO	NO	SI	\$ 55,00
4	NO	NO	SI	\$ 55,00
5	SI	NO	NO	\$ 24,00
E	MAXIMO BENEFICIO			\$ 244,00

\$ 24 - 10%

EVALUACIONES

a) Evitar transgredir regulaciones

b) Productos/Servicios complementarios o sustitutivos

c) Un Producto/Servicio del bundle de importante valor para el consumidor

d) No generalizar, analizar los componentes optimos del bundle