



Y3.31

CONCEPTO DE NEGOCIO /Fuentes de Ingresos

HOJA DE DECISIÓN

v2.0

Qué hacer

Elegir el precio ideal de los productos y servicios de la empresa le ayudará a conseguir y mantener clientes.

Ofreciendo varios planes con diferentes niveles de precios y características o servicios incluidos, podemos atraer clientes con diferentes necesidades y presupuestos.

Cómo hacerlo

Comience haciendo una lista de productos y servicios de su empresa.

Continúe por decidir qué unidades son las mejores para facturar el producto o servicio que tanto hagan que el precio sea correcto para el cliente, como también generen el ingreso adecuado. Use la lista de revisión como referencia.

Termine explorando las opciones de tener diferentes planes de precios con diferentes características o niveles de servicio incluidos con cada producto.

Siguiente paso

- Actualice las fichas de producto, sitios web y listas de precios con los cambios en los planes de precios.
- Haga un plan para identificar qué grupos de clientes atraer con cada plan de precios.
- Comunique los cambios con los clientes.

Licencia otorgada a:

Producido por:



Plan de Precios Elija diferentes precios para variaciones de productos y servicios

LISTA DE REVISIÓN: UNIDADES DE FACTURA

Productos	Por artículo	✓
	Por peso	
	Por paquete	
Servicios	Por hora	
	Por día/semana	
	Por evento	
	Por mes/cuarto	
	Por usuario	
	Por incidente	



PRODUCTO O SERVICIO	UNIDADES DE FACTURA	PLAN DE PRECIOS		
		MÍNIMO	ESTÁNDAR	MÁXIMO
	Características o servicios incluidos:			
	Características o servicios incluidos:			
	Características o servicios incluidos:			

Fecha:

Nombre:

Empresa: