



Y3.02

CONCEPTO DE NEGOCIO

/Fuentes de Ingresos

HOJA DE DECISIÓN

v2.0

Qué hacer

Cobrar un precio más alto puede resultar en un menor número de ventas por unidad, pero aún así nos puede generar más ingresos.

Al observar el cambio de ventas con el aumento del precio, podemos tomar mejores decisiones sobre los precios.

Cómo hacerlo

Empiece por elegir un producto y haga una lista de diferentes precios. Use la lista de revisión como referencia de los factores que pueden influenciar el precio.

Continúe considerando la cantidad esperada de unidades vendidas en cada precio. Después, sume el ingreso esperado en cada precio e identifique un precio tentativo.

Termine pensando si el precio debería variar de acuerdo con el segmento, volumen, o periodo de tiempo y tenga en cuenta los diferentes precios.

Siguiente paso

- Compare los precios establecidos con los de sus competidores.
- Decida los precios de varios productos y haga una lista de precios para los diferentes segmentos de clientes.
- Introduzca los nuevos precios a sus clientes.

Licencia otorgada a:

Producido por:



Precio Óptimo

Encuentre el precio que dé mayores ingresos

✓ LISTA DE REVISIÓN: FACTORES QUE INFLUENCIAN EL PRECIO

- ☐ Costos
- ☐ Mercado
- ☐ Precios del competidor
- ☐ Calidad
- ☐ Factores psicológicos
- ☐ Precios sustitutos

**PRODUCTO:**

SENSIBILIDAD DE PRECIO				
	PRECIO ÓPTIMO	CANTIDAD ESPERADA DE UNIDADES VENDIDAS (unidad, horas, etc.)	INGRESO ESPERADO AL PRECIO ÓPTIMO	PRECIO TENTATIVO
MÁS ALTO	\$		\$	\$
MEDIO	\$		\$	
MÁS BAJO	\$		\$	

PRECIO POR SEGMENTO DE CLIENTES	
SEGMENTOS	PRECIO
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$

PRECIO POR VOLUMEN	
CANTIDAD	PRECIO
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$

PRECIO POR PERIODO DE TIEMPO	
PERIODO DE TIEMPO	PRECIO
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$

Fecha:

Nombre:

Empresa: