

CONCEPTO DE NEGOCIO /Fuentes de Ingresos

HOJA DE DECISIÓN

v2.0

Qué hacer

Una forma de modelos de ingresos rentable es aumentar sistemáticamente los precios cuando sea posible.

Al planear el aumento de precios con tiempo, podemos asegurarnos de notificar a los clientes con anticipación y reducir las reacciones negativas a los cambios.

Cómo hacerlo

Comience haciendo una lista de sus productos y servicios en diferentes categorías. Después liste los precios de los productos.

Continúe por buscar el precio óptimo de sus productos en el futuro o establezca un porcentaje de aumento.

Después, decida cómo explicar el aumento de precios a los clientes. Use la lista de revisión como referencia.

Termine estableciendo una fecha específica para el aumento de precios y decida cuándo va a notificar a los clientes sobre el tema.

Siguiente paso

- · Actualice la lista de precios.
- Escriba el aviso previo acerca de los futuros aumentos de precios.
- Agregue párrafos a los contratos de la empresa acerca de aumentos periódicos.

Li	cenc	ia	otor	gada	a:

Producido por: GrowthWheel®

Aumento de Precios

Decida sobre futuros cambios en los precios y cómo conseguir aceptación del cliente

✓	LISTA DE REVISIÓN: AUMENTO DE PRECIOS			
	Mayores costos de producción o envío			
	Reglamento de acuerdo a las condiciones generales			
	Mejor calidad o servicio			
	Ajuste para los niveles de precios de la industria			
	Mayor demanda			
	Menos suministros disponibles			
	Inflación			
	Nueva tecnología			

CATEGORÍA	PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO ACTUAL	PRECIO FUTURO	TASA DE AUMENTO (porcentaje)	EXPLICACIÓN DEL AUMENTO DE PRECIO	FECHA PARA EL AUMENTO DE PRECIO	FECHA PARA EL AVISO DEL AUMENTO DE PRECIO
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			
				%			

Fecha: Nombre:	Empresa:
----------------	----------