

10

1 → Describir 5 planes

tigo	Claro
① 15 GB Q299 Post	① 15 GB Q199 Post
② 50 GB Q699 Post	② Ilimitado Q699 Post
③ 5 GB Q99 Pre	③ 7 GB Q100 pre
④ 1 GB _{3 días} Q15 pre	④ 1.58 GB + llamadas 00x2días Q15 pre
⑤ 10 GB Q199 pre	⑤ 12 GB Q200 pre.

2 → ¿Cuál es el mercado?

3 → ¿Demanda inelástica o elástica?

① tigo plan 15 GB a Q299 postpago & claro 15 GB Q199 postpago

- mercado de clase media-alta que pueda pagar posterior
- Demanda inelástica

② tigo plan 50 GB a Q299 postpago & ^{claro} 50 GB a Q699 post:

- Mercado de clase media-alta y la élite.
- Demanda inelástica sobre toda para claro.

③ tigo plan 5 GB 99 prepago & claro 7 GB Q100 prepago:

- Mercado de clase media-baja.
- Demanda elástica

④ tigo 1 GB Q15 ^{Pre} & 1.58 GB ^{Pre} claro Q15:

- Clase media-baja de mercado
- Demanda muy elástica

⑤ tigo 10 GB Q199 pre & 12 GB claro Q200 pre:

- Mercado de clase media y baja, tal vez la alta.
- Demanda levemente inelástica

Costos

La mayoría de sus costos son fijos, entre estos el mantenimiento del cableado, sueldos, mantenimiento de torres, mantenimiento de componentes eléctricos.

La minoría de costos variables están:

• si es de contrato, los teléfonos en inventario

→ Estrategias de pricing
tipo (Psicológica)

- ① Skimming
- ② Skimming
- ③ Neutralización
- ④ Neutralización
- ⑤ Neutralización

Claro

- ① Penetración
- ② Penetración
- ③ Penetración
- ④ Penetración
- ⑤ Penetración

→ Sugerencias para que enter Telefónica:

Sería difícil ganarle en precios a claro,
y tampoco puede ~~gusor~~ neutralización por lo
que tiene que buscar una ventaja extra
para hacer skimming.