# Ejercicio 7 Precio de equilibrio

¿Cuál crees que es el precio de equilibrio de mercado del producto de tu empresa?

* De 35€ por persona y partida con descuentos a grupos

## Monopolio y oligopolio

¿Existe alguna empresa líder que llega a actual como monopolio? Ejemplos

* Si, durante un periodo de unos 3 años, prácticamente la cuota de mercado del fabricante de tarjetas gráficas de NVIDIA ha sido en torno al 80%. Dejando fuera a AMD

¿Existe alguna empresa/as líderes que hacen oligopolio en el mercado? ¿Pactan precios?

* Si, las empresas que fabrican chips de memorias RAM eje (SAMSUNG, SK Hynix), durante algunos periodos de tiempo, pactaron precios y pierdan producciones enteras de chips para encarecer las memorias RAM. “Les metieron una multa considerable”

## Competencia prefecta o monopolística

¿Existen muchas pequeñas empresas y el producto es muy parecido?

* Eso es una competencia monopolística porque los productos que venden son parecidos.

¿Debes aceptar el precio que viene del mercado?

* No, lo puedes modificar, porque estas en una competencia monopolística

¿Tú producto se distingue por marca de la competencia?

* Puede ser el caso, o por la calidad o diseño

## Segmentación

¿Qué criterios te ayudan a segmentar los clientes? ; Geográficos, demográficos, la renta, la profesión, los rasgos sicológicos, los gustos, si es un particular o una empresa

* Geográficos: Ciudades
* Demográfico: Para mayores de 14 años
* Renta: ocasional
* Personalidad: Gamer
* Estilo de vida: Ocio
* Para particulares

¿Quién es tu cliente objetivo, a quien te diriges?

* Mi cliente objetivo es aquel que le guste sumergirse en un entorno virtual ponerse en la piel de los héroes del juego.
* Me dirijo a un público maduro con ganas de vivir otra vida.